PROPOSICIÓN DE VALOR

- **¿Qué necesidad o problema resolvéis?**
- **¿Qué es lo que te hace diferente y, por lo tanto, es por lo que tu cliente está dispuesto a pagarte?**

Recuerda que:

- Es la razón por la que los clientes elegirán nuestra empresa, nuestro producto o servicio y lo que nos diferencia de la competencia.
- Nuestro valor puede ser:
  - Cuantitativo: por ej., el precio
  - Cualitativo: por ej., el diseño
- La diferenciación de la competencia puede venir a través de:
  - Novedad
  - Prestaciones
  - Personalización
  - Facilitar el trabajo
  - Diseño
  - Marca/Status
  - Precio
  - Reducción de riesgo
  - Disponibilidad

No olvidéis que el comité evaluador valorará:

- Especificar con claridad y detalle qué problema resolvéis a vuestros clientes, explicando en qué radica el carácter novedoso del proyecto.
- Describir con claridad qué factor o factores resultan destacables al definir la propuesta de valor (factores tales como el precio, la calidad, el diseño, la seguridad, etc.) para vuestro cliente o segmento de clientes.

Caso práctico, IOIKAN:

El valor que aportan nuestros amigos con su proyecto es la realización de diseños personalizados en los skates que ofrecen a sus clientes.



IMPULSA EL CORREO
PATROCINAN BBVA Bilbao EHU
EMPRESAS MENTORAS LOIZAGA balmaseda DURANGO Sestao lan Getxo red eléctrica lurpelan Loiola
COLABORAN Tknika