



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:

<ul style="list-style-type: none"> • Novedad • Prestaciones • Personalización • Facilitar el trabajo 	<ul style="list-style-type: none"> • Diseño • Marca/Status • Precio • Reducción de riesgo • Disponibilidad
--	---



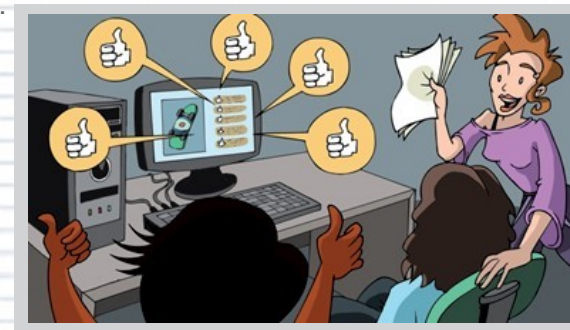
No olvidéis que el comité evaluador valorará:

- 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



PATROCINAN



EMPRESAS MENTORAS



COLABORAN

