



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



## 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.

