



## 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.



## Proposición de valor

Nuestra solución utiliza tecnología avanzada para gestionar el flujo de clientes en comercios, evitando aglomeraciones y reduciendo el tiempo de espera.

Al no tener competencia directa, nos posicionamos como líderes en la industria, ofreciendo a nuestros clientes una ventaja competitiva.