

PROPOSICIÓN DE VALOR

La proposición de valor es la promesa que una empresa hace a sus clientes sobre los beneficios que obtendrán al comprar su producto o servicio. Es básicamente la razón por la cual un cliente debería elegir ese producto por encima de otros. Esta propuesta debe ser clara y fácil de entender, destacando los beneficios clave que el cliente recibirá, como resolver un problema, ahorrar tiempo o dinero, o mejorar algún aspecto de su vida. Además, debe ser única, es decir, ofrecer algo que otros productos no tengan o no hagan tan bien, y creíble, ya que los consumidores deben confiar en que la empresa realmente cumplirá lo que promete.

Una buena proposición de valor también tiene que ser relevante para lo que los clientes necesitan o desean. Por ejemplo, puede centrarse en ofrecer mayor calidad, un precio más bajo, más comodidad o un servicio excepcional. Es lo que hace que el cliente se sienta atraído por esa opción, ya sea por lo que le resuelve, lo fácil que es de usar, o por la confianza que tiene en la marca.

En resumen, la proposición de valor es lo que hace que una empresa se distinga de su competencia. Si una empresa logra comunicar bien su proposición de valor, atraerá más clientes y logrará que se queden con ella, ya que entenderán claramente qué beneficios les está ofreciendo y por qué deberían elegirla.