

PROPOSICIÓN DE VALOR

La proposición de valor define lo que hace única a la empresa y el beneficio principal que ofrece a sus clientes. Este valor puede ser cuantitativo (por ejemplo, precios más bajos o rapidez en la entrega) o cualitativo (como diseño atractivo o buena experiencia de cliente). La clave es entender por qué un cliente preferiría esta empresa en lugar de otra.

Por ello, se os pide lo siguiente:

- Identificación de beneficios

Debéis pensar en 3 beneficios principales que vuestro producto o servicio ofrecerá a los clientes. Podéis elegir entre beneficios cuantitativos (precio, rapidez) o cualitativos (diseño, experiencia).

- Seguridad
- Comodidad
- Diseño

- Redacción de la “Propuesta de Valor”.

Con los beneficios definidos, debéis redactar una propuesta breve y clara que resuma en una o dos frases lo que hace especial a vuestra empresa y por qué los clientes la elegirían.

- Lo que tiene de especial nuestra empresa es que tenemos una propuesta revolucionaria en el mercado de la seguridad, ya que ofrecemos una serie de beneficios para una vida más segura, cómoda y tranquila.