

1. La 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).

BENEFICIOS:

- Precio. Es más económico ya que tienes dos gafas en una, esto lo que hace es que evites comprarte más de una.
- Sencillez de uso. Más cómodo porque no tienes que estar cambiando de gafas continuamente.
- Novedad. No contamina porque son recicladas ya que están hechas con materiales reciclados.

▪ 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 hace especial a nuestra empresa es que proporcionamos unas gafas ecológicas que cumplen doble función y además son estéticas.