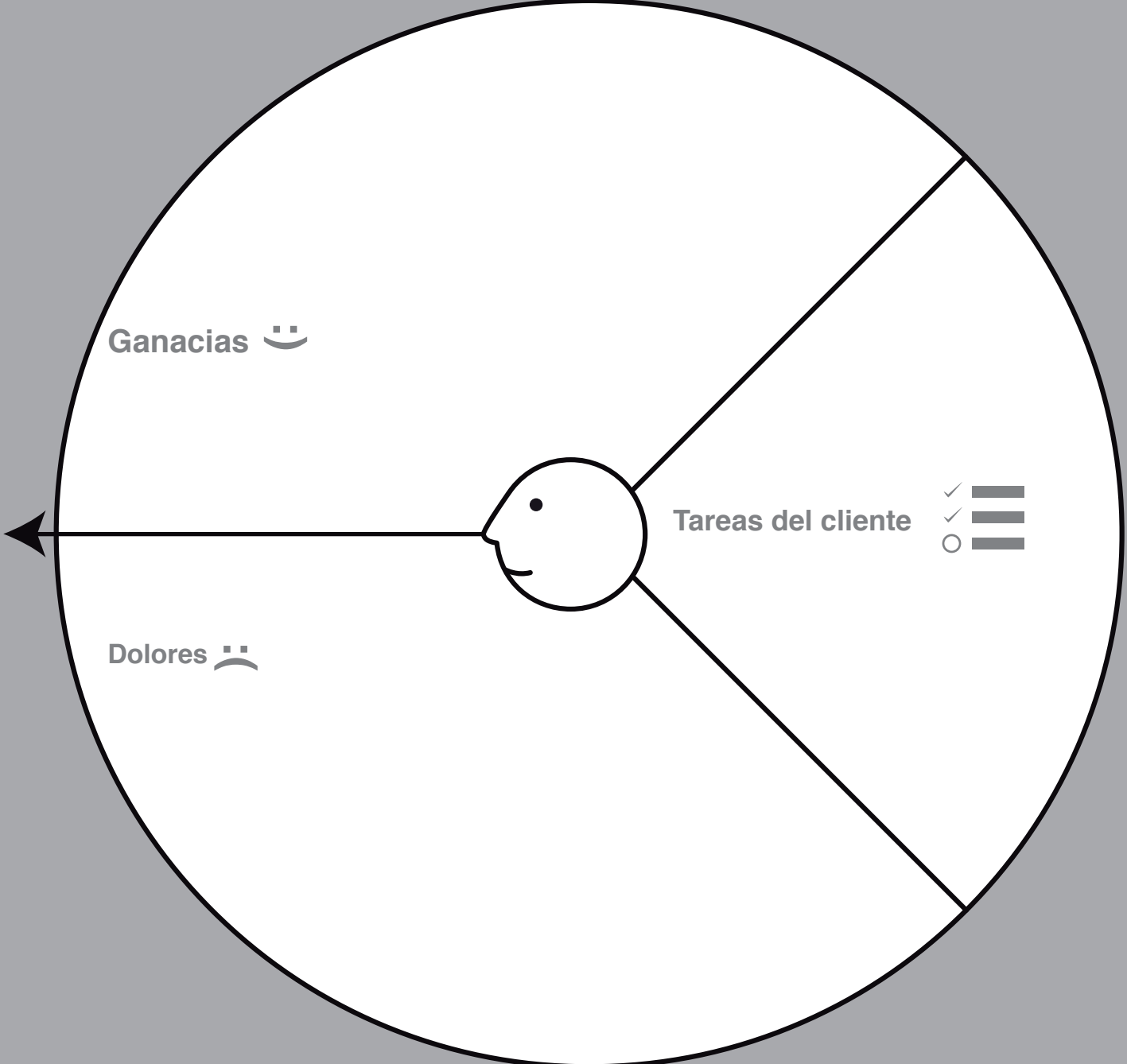


VALUE PROPOSITION CANVAS

EMPRESA:

EMPRESARIO(A):



RELATO DE MARCA

EMPRESA:

EMPRESARIO(A):

MUNDO ORDINARIO

LLAMADO A LA AVENTURA

ENCUENTRO CON EL MENTOR

PRUEBA DEFINITIVA

RECOMPENSA

RETORNO VICTORIOSO

SITUACIONES

Necesidad

Decisión

Promesa de valor

Jobs to be done
(Trabajos por hacer)

Recompensa emocional

Mundo original modificado

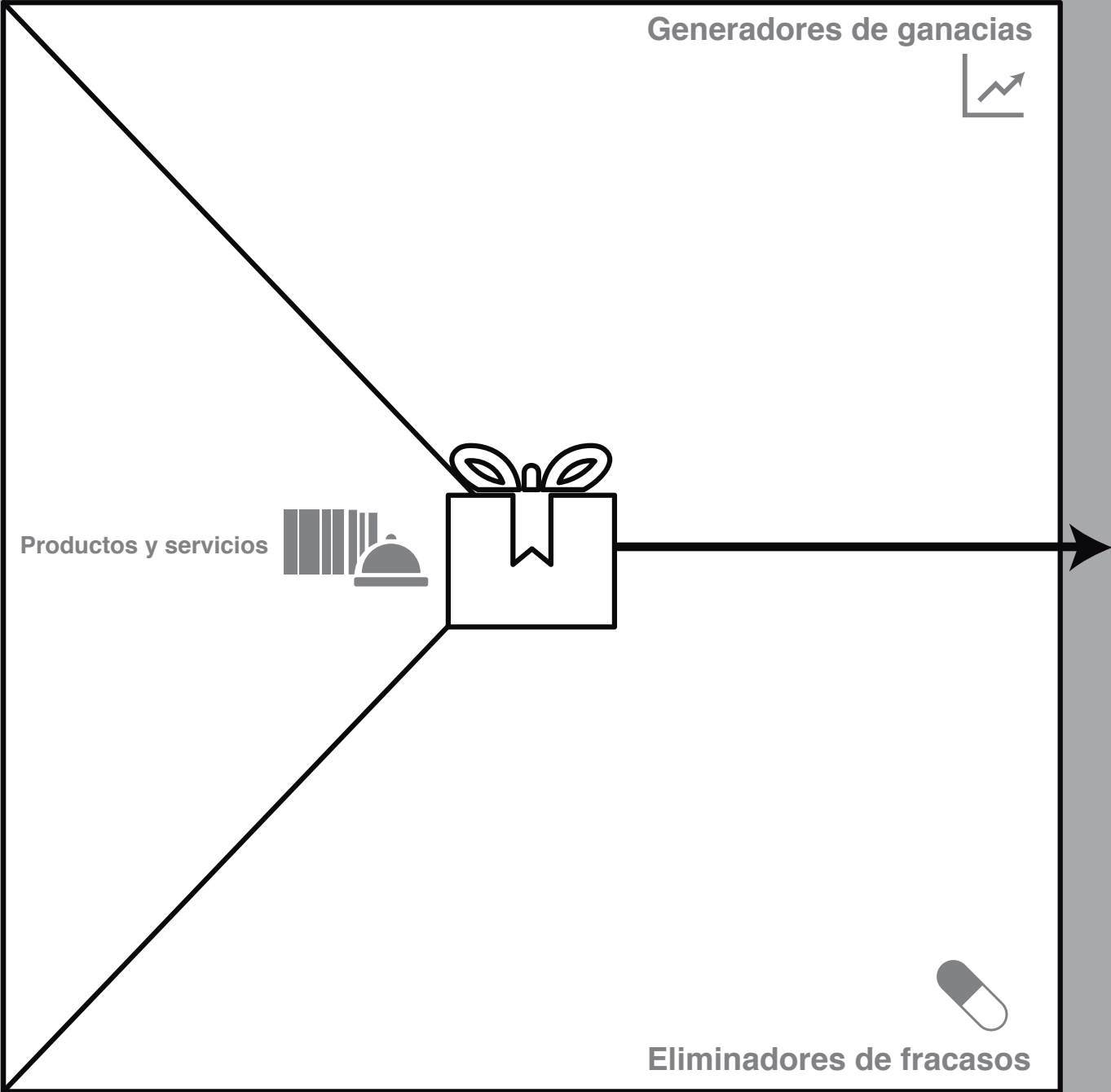
VALORES

MENSAJES CLAVE

VALUE PROPOSITION CANVAS

EMPRESA:

EMPRESARIO(A):



LA PROMESA DE VALOR

EMPRESA:

EMPRESARIO(A):

Una propuesta de valor crea valor para un segmento de mercado gracias a una mezcla específica de elementos adecuados a las necesidades de dicho segmento. Los valores pueden ser cuantitativos (precio, velocidad del servicio, etc.) o cualitativos (diseño, experiencia del cliente, etc.) Es la descripción de su negocio resaltando el público objetivo, la necesidad que resuelve, la solución que brinda y el factor diferencial



¿CUÁL ES LA NECESIDAD REAL DE MI CLIENTE?:
(CUALES SON LAS TAREAS POR REALIZAR)

¿QUÉ RESULTADO ESPERA OBTENER MI CLIENTE?:
(QUÉ DESEA REALMENTE SOLUCIONAR MI CLIENTE)

¿QUÉ ES LO QUE MÁS VALORAN LOS CLIENTES DE MI EMPRESA?

¿QUÉ PRODUCTOS O SERVICIOS OFREZCO A MI SEGMENTO DE MERCADO?:

¿PORQUÉ LO HAGO DE FORMA DIFERENTE A LOS DEMÁS?: (CUÁL ES SU MOTIVACIÓN)

CÓMO ES SU VALOR EN UNA FRASE

(HAGA QUE SUENE BONITO PARA UD Y SU CLIENTE 😊)
