



MARATÓN VIRTUAL

DE OPORTUNIDADES LABORALES,
INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO

MODELOS Y PROPUESTA DE VALOR PARA TU NEGOCIO

NOVIEMBRE DE 2020

LEILA CAROLINA SANCHEZ DACCACH



- Ingeniera industrial de la Universidad Javeriana
- 10 años de experiencia laboral internacional y en diferentes sectores.
- Magister en Dirección de Recursos Humanos de la UPC-Barcelona
- Apasionada por la gestión de personas , ayudando a desarrollar su ser para lograr el saber.

LA FÓRMULA PARA EL
ÉXITO EN LOS NEGOCIOS ES:
“**VALOR MAYOR QUE PRECIO.**”

TU NEGOCIO SERÁ EXITOSO
SI TUS CLIENTES SIENTEN QUE
RECIBIERON MÁS DE LO QUE
PAGARON POR TU PRODUCTO
O SERVICIO.

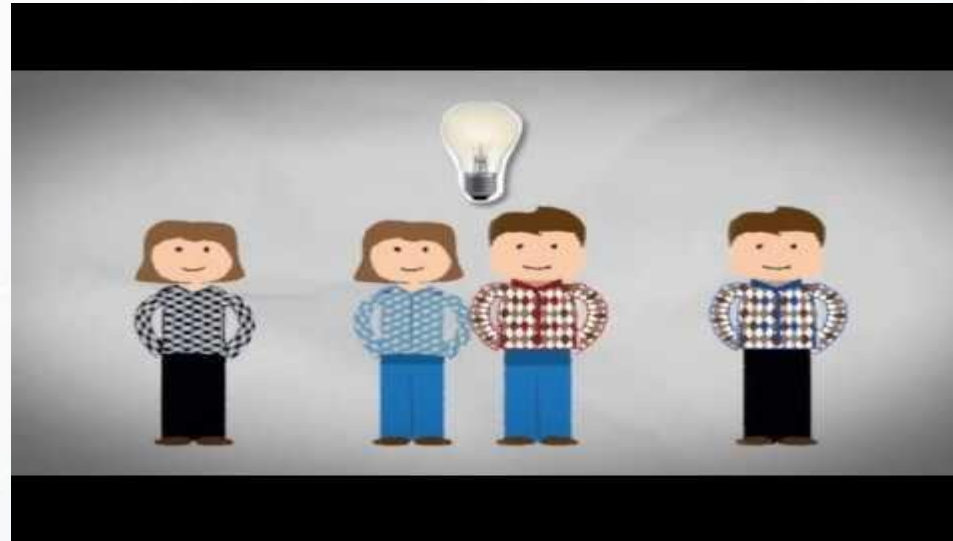
«Si logras proponer productos que satisfagan más necesidades que problemas, su mercado será aun más grande» Steve Blank

OBJETIVOS



- Que es una propuesta de valor
- Como construir una propuesta de valor
- Mecanismos para difundir mi propuesta de valor

QUE ES UNA PROPUESTA DE VALOR



<https://youtu.be/wD4Vz08lVIU?t=10>

QUE ES LA PROPUESTA DE VALOR



Es el factor o VALOR AGREGADO que hace que un cliente se incline por una u otra empresa y lo que busca es solucionar un problema o satisfacer una necesidad del cliente de manera innovadora.

- ***La Propuesta de Valor ofrece una solución a los problemas de los consumidores y satisface sus necesidades explícitas y latentes, pero esta solución debe ser presentada de manera innovadora***

COMO CONSTRUIR UNA PROPUESTA DE VALOR



Herramienta : “Elevator Pitch”

La idea básica y resumida del *elevator pitch* es *condensar un mensaje que llame la atención de alguien en pocos segundos o minutos, obteniendo como resultado una entrevista o reunión con esa persona para más adelante.*

Esta herramienta aplica tanto para vender tu empresa, para definir “su valor”, como para vender tu marca personal o “Tu valor”.



Les dejo esta plantilla para que rellenes los espacios y elabores tu propio Elevator Pitch:

Hola, mi nombre es _____ (cargo y nombre empresa)

Ayudo a _____ (público objetivo)

Para ello _____ (experiencia y Formación)

Realizo _____ (herramientas, soluciones)

A través de _____ (producto, servicios)

Puedes ponerte en contacto conmigo en _____ (nº tel, web)

Una propuesta de valor debe crear un diferencial (generación de Valor) para un segmento de mercado gracias a una mezcla específica de elementos adecuados a las necesidades de dicho segmento.



EJEMPLOS EMPRESAS



Google



"El don más importante para poder ser un(a) empresario(a) exitoso(a), es el don de la paciencia. **Hay que crecer lentamente y sin afán**"
Arturo Calle



Puntos claves para transmitir una propuesta de valor



1. Identifica tu cliente objetivo-¿Qué problemas podemos solucionar?
2. Haz una lista de tus beneficios y valor que aporta tu empresa-¿*Qué paquetes de productos o servicios ofrecemos a cada segmento de mercado?*
3. ¿Qué hace diferente tu propuesta de negocio del de la competencia-¿Qué espera el cliente, para superarle las expectativas?

Modelo CANVAS



“Un modelo de negocio fundamentado en la innovación se basa en encontrar y fomentar nuevas formas de crear, entregar y captar valor para el cliente”

Alex Osterwalder



https://docs.google.com/drawings/d/1XOaMyO2fEp5t-t2l_pcZgbx0XF1yLIVV3rdTruD3BZo/edit

JOBS TO BE DONE DEL CLIENTE



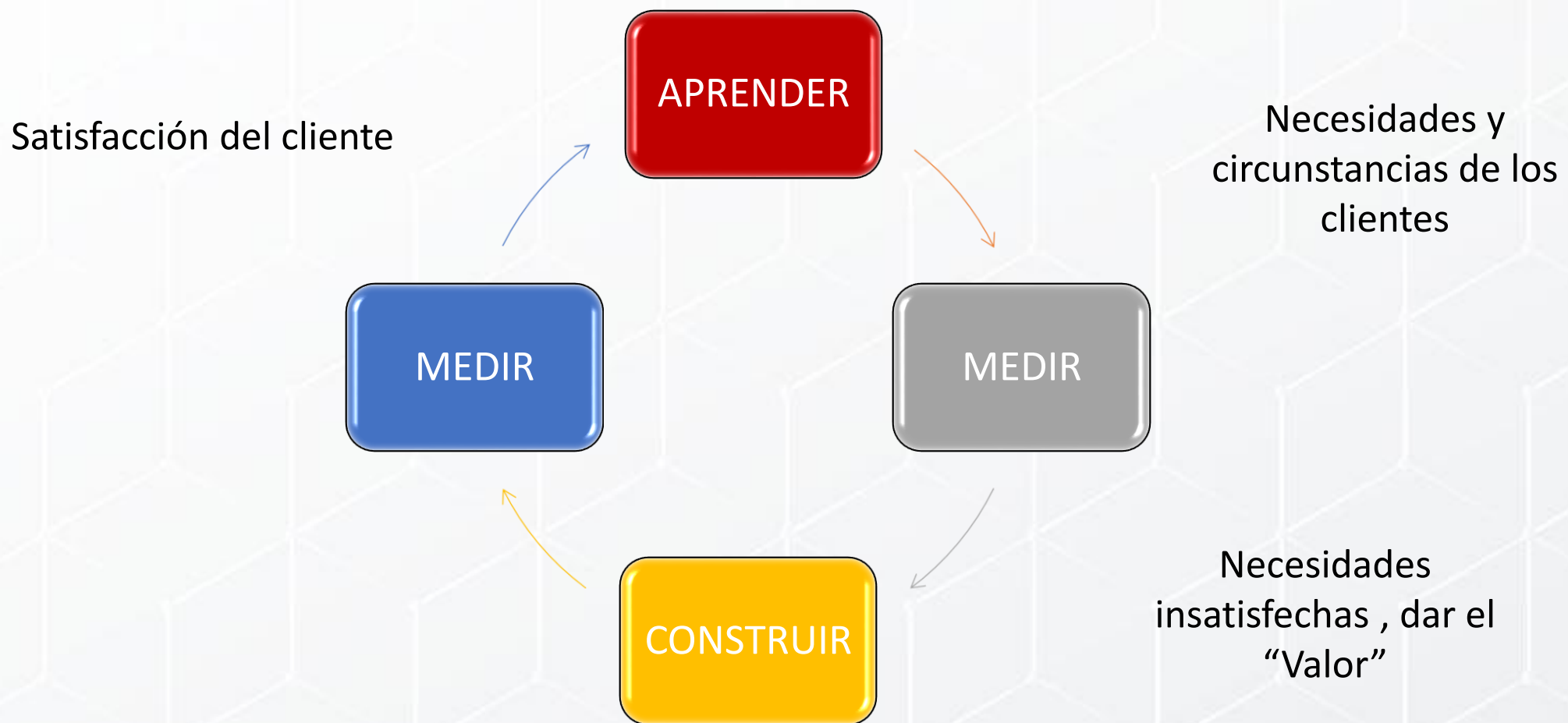
Es una herramienta que contribuye a explicar por qué razón unas innovaciones funcionan mientras que otras se quedan por el camino

La idea básica es que las personas no buscan productos para comprar; lo que hacen es tomar la vida como viene y buscar una solución cuando encuentran un problema. Es en ese punto cuando emplean un producto o servicio.

PUNTOS IMPORTANTES PARA EL JTBD



- Amor y odio a una marca
- Usos inesperados
- Soluciones a problemas complejos
- No consumo
- No clientes
- Cambio de enfoque



GRACIAS Y PREGUNTAS

DATOS DE CONTACTO



LEILA CAROLINA SANCHEZ DACCACH

Leilasd0685@gmail.com

WhatsApp 3232916168

LinkedIn: www.linkedin.com/in/LEILASD-HR