



CEARÁ
GOVERNO DO ESTADO
SECRETARIA DA EDUCAÇÃO

Centro Administrativo Governador Virgílio Távora
Av. Gal. Afonso Albuquerque Lima, s/n - Cambéa
CEP: 60822-325 • Fortaleza/CE
CNPJ nº 07.954.514/0001-25



LUIZ GONZAGA FONSECA MOTA
ESCOLA ESTADUAL DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL

Gestão de Startup II

Prof. Luis Felipe Oliveira

Curso Técnico em Redes de Computadores - Disciplina de Gestão de Startups II 🚀

Aula 02 - A Proposta de Valor que vai te Surpreender

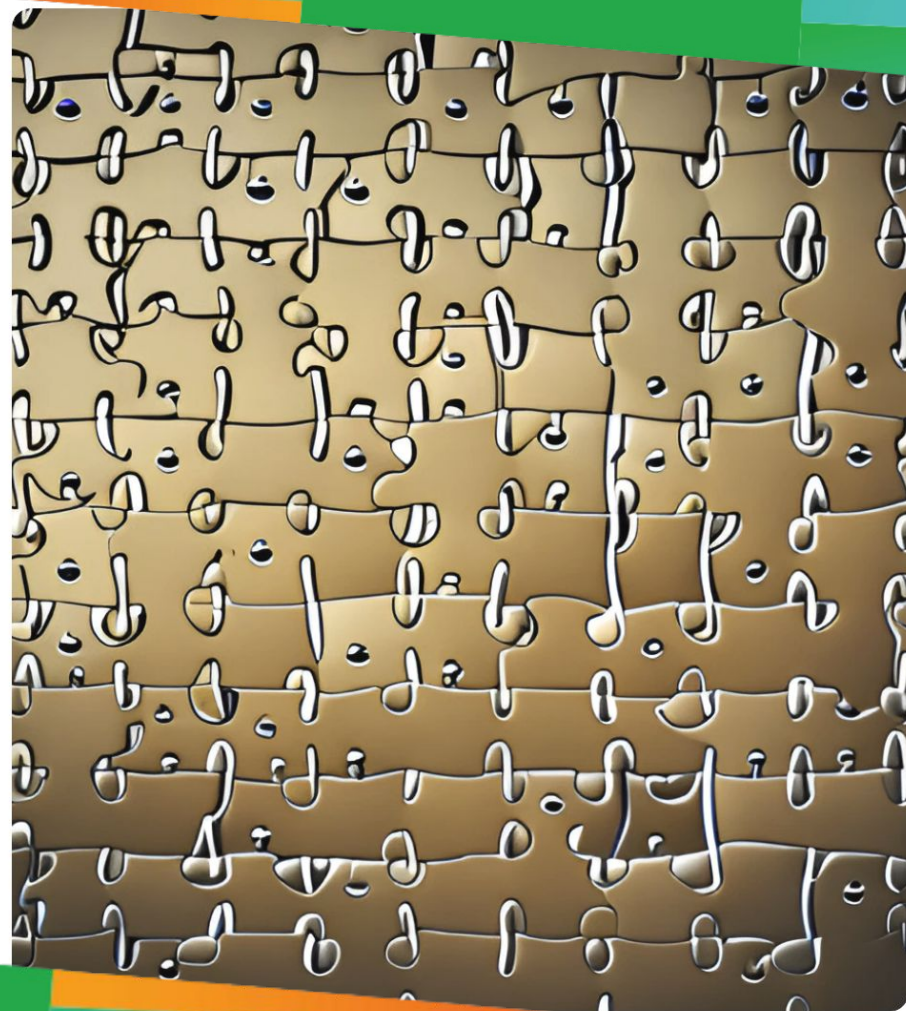
O que é Proposta de Valor?

A Proposta de Valor é a promessa que uma empresa faz aos seus clientes sobre os benefícios que eles receberão ao adquirir seus produtos ou serviços.

Ela descreve como a empresa resolverá os problemas do cliente e atenderá às suas necessidades de maneira única e valiosa.

Uma Proposta de Valor forte e clara pode ajudar a diferenciar uma empresa da concorrência, aumentar a lealdade dos clientes e impulsionar o crescimento do negócio.

Por isso, é essencial investir tempo e recursos para desenvolver uma Proposta de Valor eficaz.



Elementos da Proposta de Valor

Uma Proposta de Valor forte e eficaz é composta por três elementos principais: a oferta, o valor entregue e a diferenciação.

A oferta consiste nos produtos ou serviços que a empresa oferece ao mercado.

O valor entregue se refere aos benefícios que esses produtos ou serviços proporcionam aos clientes.

E a diferenciação é o que torna a oferta única e superior em relação à concorrência.



Como Criar uma Proposta de Valor

Para criar uma Proposta de Valor clara, siga estas etapas: entenda as necessidades do público, pesquise hábitos, preferências e valores de consumo.

Defina benefícios únicos e relevantes para atender necessidades do público-alvo.

Definir uma mensagem clara, objetiva e única para os clientes, destacando os benefícios da proposta e diferenciais em relação à concorrência.

Teste a Proposta de Valor com o público-alvo e aprimore com feedbacks e sugestões para alinhar com expectativas dos clientes.



Exemplos de Propostas de Valor

Exemplo 01: a empresa X que se destaca no mercado por oferecer produtos personalizados de alta qualidade a preços acessíveis.

A empresa conseguiu criar uma experiência única para seus clientes ao permitir que eles personalizem seus produtos de acordo com suas preferências, sem cobrar um valor adicional significativo.

Isso gera fidelidade e satisfação dos clientes, além de diferenciar a empresa da concorrência.



Exemplos de Propostas de Valor

Exemplo 02: é a empresa Y, que oferece serviços de consultoria em gestão empresarial. A Proposta de Valor da empresa é baseada na expertise e na experiência de seus consultores, que possuem formação acadêmica sólida e anos de atuação em grandes empresas.

Além disso, a empresa se destaca por oferecer soluções customizadas para cada cliente, levando em consideração suas necessidades e particularidades. Isso gera confiança e credibilidade junto aos clientes, além de aumentar a efetividade das soluções oferecidas.



Como Comunicar sua Proposta de Valor

Para comunicar sua Proposta de Valor de forma clara e eficaz, é importante entender quem são seus clientes e o que eles valorizam. Isso permitirá que você adapte sua mensagem para atender às necessidades e desejos específicos deles.

É essencial usar uma linguagem simples e direta, evitando jargões ou termos técnicos que possam confundir ou alienar seus clientes potenciais.

Certifique-se de destacar os benefícios exclusivos que sua empresa oferece e use exemplos concretos para ilustrá-los.



A Importância da Proposta de Valor

Uma Proposta de Valor forte é essencial para o sucesso de qualquer negócio. É ela que define o valor que sua empresa oferece aos clientes e como ela se diferencia dos concorrentes.

Ela pode atrair novos clientes e fidelizar os existentes, além de aumentar a rentabilidade do negócio.

Ela deve ser baseada nas necessidades e desejos dos clientes, destacando os benefícios mais importantes e únicos que sua empresa oferece.

É fundamental comunicá-la de forma clara e persuasiva para que os clientes entendam o valor que sua empresa pode agregar em suas vidas.



Sua vez !!

Sintetize todas as informações adotadas nesse material
em um resumo/mapa mental explanando as principais
vertentes da Proposta de Valor