

Modelo de negocios CANVAS

Propuesta de valor

en Lectura Fácil



Modelo de negocios CANVAS

Propuesta de valor en Lectura Fácil



La propuesta de valor es el bloque número 1 del modelo de negocios que se llama CANVAS.

- **CANVAS:**

Palabra en inglés que significa lienzo, lona o panel en blanco para dibujar, pintar o escribir.

- **Modelo de negocios:**

Es una herramienta para conocer cómo funciona la organización de un negocio.

Todas las organizaciones o empresas tienen el objetivo de resolver una o varias necesidades de las personas.

Los **productos** o **servicios** que ofrece tu negocio resuelven las necesidades que la gente tiene.

Por ejemplo, una persona necesita una polera, de su grupo de música favorito y busca una tienda que tenga esa polera.

La necesidad que cubre el producto o servicio de tu negocio es la propuesta de valor.

- **Productos:**

Objetos o elementos que vende una empresa y que puedes ver o tocar.

- **Servicios:**

Actividades que venden las empresas pero que no puedes ver o tocar. Por ejemplo, una empresa que ofrece el servicio de limpieza.

Para conocer la propuesta de valor es importante hacerse la pregunta:
¿Por qué los **clientes** prefieren comprar en mi negocio y no en otro?

La respuesta suele ser que tu producto o servicio tiene una característica diferente a las de otros productos o servicios. Esa característica es el valor agregado de tu producto o servicio.

Para escribir la propuesta de valor con éxito hay que enfocarse en la característica diferente que tiene tu producto o servicio. Algunas características diferentes son las siguientes:

- **Cliente:**

Persona que compra algo que quiere o necesita en un negocio.

1) Precio

Tu negocio puede ofrecer un producto o servicio con un precio más bajo.

Más clientes quieren comprar cuando el precio es más bajo.

Para bajar los precios del producto o servicio hay que hacer procesos más eficientes y bajar los costos.

Esto es difícil de hacer en negocios pequeños porque hay que producir y vender mucho.

2) Novedad

Tu negocio puede ofrecer un producto o servicio que sea nuevo.

Es decir, que cubra una necesidad de los clientes que otros negocios no tengan.

- **Eficiente:**

Capacidad para lograr un resultado usando pocos medios o elementos.

- **Costos:**

Dinero que gastas para que el negocio funcione.

- **Producir:**

Fabricar o elaborar un producto mediante trabajo.

3) Calidad

Tu negocio puede ofrecer un producto o servicio que tenga mucha calidad, es decir, que no tendrá fallos.

4) Conveniencia

Tu negocio puede ofrecer un producto o servicio que sea accesible o facilite la vida de los clientes. Por ejemplo, puede ser un producto o servicio que evite que los clientes se esfuercen para usarlo.

5) Estatus

Tu negocio puede ofrecer un producto o servicio que los clientes piensen que les da estatus. Es decir, que parezcan tener un nivel más alto en la sociedad. Por ejemplo, la marca de autos de lujo da más estatus que una marca de autos común.

6) Rendimiento

Tu negocio puede ofrecer un producto o servicio que sea muy bueno cumpliendo su función.

7) Diseño

Tu negocio puede ofrecer un producto o servicio que tus clientes consideran con un diseño de su agrado.

8) Personalización

Tu negocio puede ofrecer un producto o servicio hecho a la medida del cliente.

Estos son algunos ejemplos de características de productos o servicios que pueden ser diferentes a los de otros negocios.

Cada uno debe estudiar cuál es la forma más adecuada de hacerlo en su propio negocio.

Para crear una buena propuesta de valor,
sigue estos consejos:

- Piensa en las necesidades de tus clientes.
- Piensa en el esfuerzo que los clientes hacen para conseguir tu producto o servicio.
- Piensa en la forma en la que los clientes resuelven su problema o necesidad sin tus productos o servicios.
- Deja claro cuáles son las características que diferencian tu producto o servicio de otros.



**Y tu negocio,
¿en qué se diferencia de otros?**



Financia



Fonapi
Fondo Nacional
de Proyectos Inclusivos

Desarrolla

