



¿Cuál es el reto a resolver?

¿Quién es el cliente y/o usuario?

(Cliente)
(Usuario)

Propuesta de Solución

¿Cómo se resuelve actualmente?

¿Cuáles son tus ventajas competitivas diferenciadoras?

(Elementos Diferenciadores)

Verdaderas ventajas competitivas diferenciadoras contribuyen a la capacidad de agregar valor y son al mismo tiempo:

- + Valiosas y visibles para el cliente
- + Raras entre los proveedores de la solución
- + Superiores a las de los competidores
- + Que alguien las copie es costoso