

Gestão de Projetos Escaláveis

Proposta de Valor



Plataforma completa de aprendizado
contínuo em programação.

#BoostingPeople

rocketseat.com.br

Todos os direitos reservados © Rocketseat S.A.

Aula 13

Proposta de Valor

A proposta de valor é o core do seu negócio. É o que diferencia seu produto ou serviço da concorrência e o torna irresistível para seus clientes. Ela responde à pergunta: "Por que um cliente deveria escolher o seu produto em vez de outro?"

O que é uma Proposta de Valor?

É uma declaração clara e concisa que comunica os benefícios únicos que o seu produto ou serviço oferece aos clientes. Ela **deve destacar o que torna sua oferta diferente e mais valiosa do que a dos concorrentes.**



Trello é a maneira gratuita, flexível e visual de organizar tudo, com quem quiser.

Livre-se das longas trocas de e-mails, planilhas desatualizadas, notas adesivas que não colam mais e software complicado para gestão de projetos. O Trello deixa você visualizar todo o projeto em um só lugar.

Cadastre-se no Trello. É grátis!

[Fazer Login...](#)

Melhores academias e parceiros de bem-estar em um só benefício

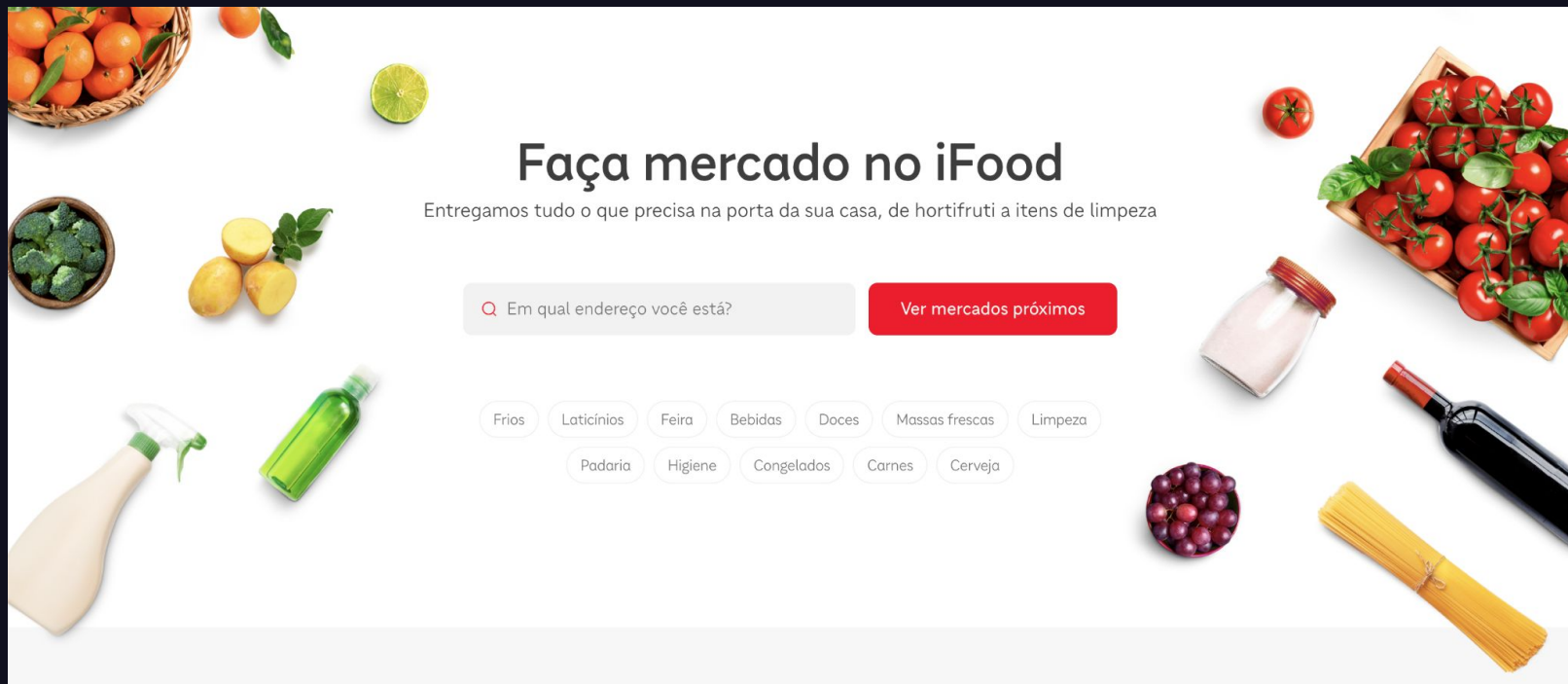
Faça parte e tenha acesso a mais de:

20 mil
academias

250
modalidades

[Para empresas](#)

[Para colaboradores](#)



Faça mercado no iFood

Entregamos tudo o que precisa na porta da sua casa, de hortifruti a itens de limpeza

🔍 Em qual endereço você está?

Ver mercados próximos

Frios Laticínios Feira Bebidas Doces Massas frescas Limpeza

Padaria Higiene Congelados Carnes Cerveja

Como Elaborar uma Proposta de Valor Forte?

Entenda seu cliente:

- Quem é seu cliente ideal? Crie personas detalhadas para entender suas necessidades, dores e desejos.
- Quais problemas ele enfrenta? Identifique os desafios que seu produto pode resolver.
- O que ele valoriza? Descubra o que é mais importante para seus clientes.

Diferencie seu produto:

- O que torna seu produto único? Quais são os seus diferenciais competitivos?
- Quais benefícios ele oferece? Quais são os resultados que os clientes podem esperar ao usar seu produto?
- Como ele se encaixa na vida dos clientes? Mostre como seu produto pode facilitar a vida deles.

Seja claro e conciso:

- Use linguagem simples e direta: Evite jargões técnicos e termos complexos.
- Seja específico: Mencione os benefícios exatos que o cliente obterá.
- Foque nos resultados: Mostre como seu produto vai impactar positivamente a vida do cliente.

Utilize uma estrutura:

- Para quem: Defina o público-alvo.
- O que: Descreva o produto ou serviço.
- Por que: Explique os benefícios e como o produto resolve os problemas do cliente.
- Em comparação com: Destaque os diferenciais em relação à concorrência.

The Value Proposition Grid

	Competitor A	Competitor B	You
Must Have Benefit 1	Y	Y	Y
Performance Benefit 1	High	Low	Med
Performance Benefit 2	Low	High	Low
Performance Benefit 3	Med	Med	High
Delighter Benefit 1	Y	-	-
Delighter Benefit 2	-	-	Y

Unique differentiators

© 2018 @danolsen

Exemplo de Proposta de Valor:

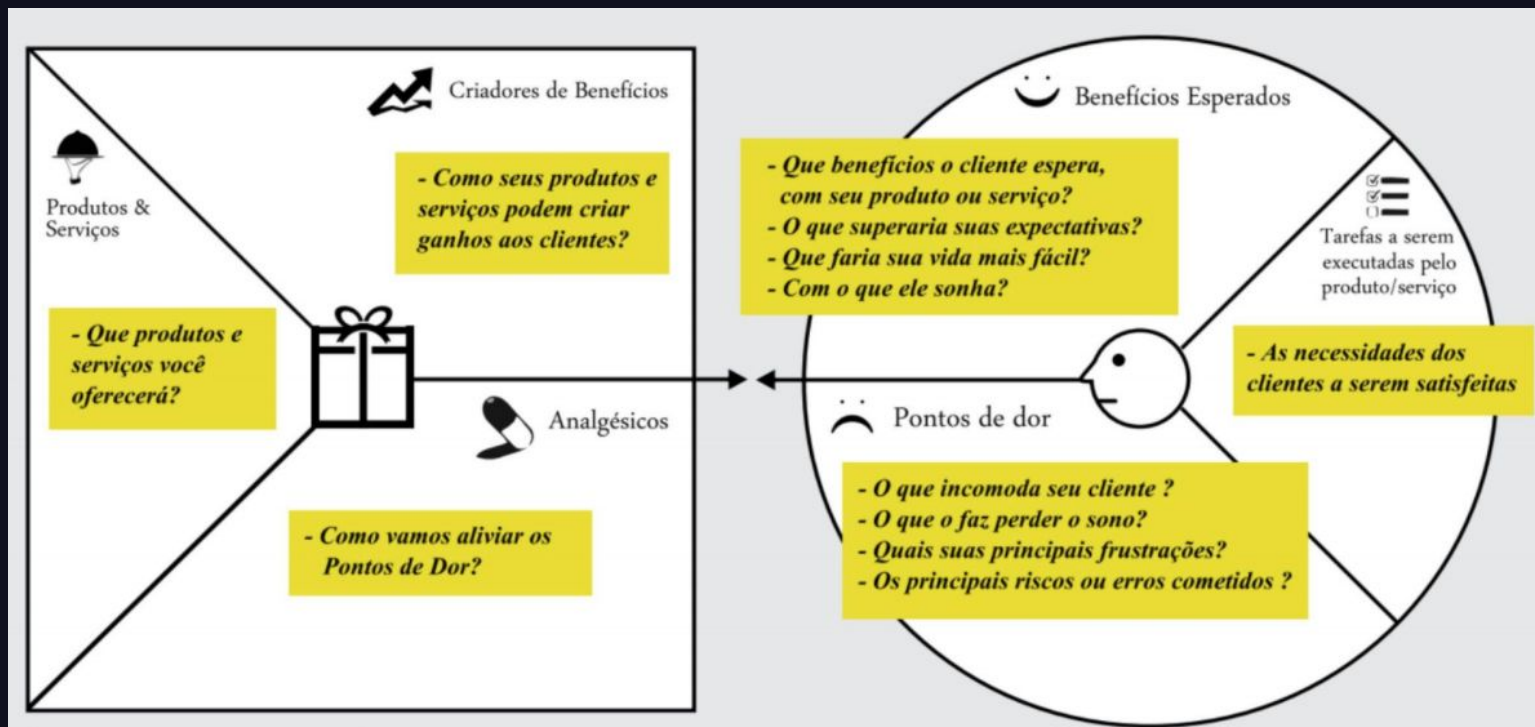
- **Produto:** Um aplicativo de entrega de comida saudável.
- **Proposta de Valor:** "Para pessoas que buscam uma alimentação saudável e prática, nosso aplicativo oferece uma variedade de refeições nutritivas e deliciosas, entregues rapidamente em sua casa. Com nosso app, você economiza tempo e garante uma alimentação equilibrada, sem abrir mão do sabor."

Dicas Extras

- **Teste sua proposta de valor:** Peça feedback de seus clientes em potencial.
- **Adapte sua proposta:** Ajuste sua proposta de valor conforme o público e o canal de comunicação.
- **Mantenha sua proposta atualizada:** Revise sua proposta de valor regularmente para garantir que ela ainda seja relevante.
- **Utilize a linguagem dos seus clientes:** Use as palavras e expressões que seus clientes usam para descrever seus problemas e desejos.

Ferramentas que podem te ajudar:

- **Canvas de Proposta de Valor:** Uma ferramenta visual que ajuda a mapear os elementos-chave da sua proposta de valor.
- **Pesquisa de mercado:** Entrevistas, pesquisas, análise de dados.



Uma boa proposta de valor é a base de toda a sua comunicação de marketing. Ao criar uma proposta de valor forte, você estará mais próximo de conquistar seus clientes e construir um negócio de sucesso.

OBRIGADO! :)