Propuesta valor:

Para (el cliente objetivo) Identificar a quién le va a vender su producto o servicio, eso le facilitará el desarrollo del plan de comunicación y promoción de su oferta, ya que inicialmente contará con percepciones sobre sus gustos, sus características, su demografía, entre otros.
Ejemplo:"Para empresas”

Mision Organizacional:

¿Quiénes somos? = identidad, legitimidad
Es decir, cuál es nuestra identidad.Por ejemplo:
Ejemplo: “somos una empresa colombiana”
Ejemplo: “somos una organización joven”