

1. PROPOSTA DE VALOR



1. PROPOSTA DE VALOR

Conceito

Quando alguém compra um carro, o nível de satisfação com a compra não é medida apenas pelo **valor financeiro** que o cliente paga, mas por **todo o conjunto** que ele adquire junto com o carro: conforto, estilo, comodidade etc.

O **valor** de um produto é a expectativa do consumidor quanto aos seus benefícios em relação ao que oferece. Ele não está ligado apenas ao **valor financeiro** pago pelo produto ou serviço, mas também a **aspectos intangíveis e emocionais**.

1. PROPOSTA DE VALOR

Conceito

Assim, podemos entender valor como o **grau de benefício obtido como resultado da utilização e das experiências vividas com um produto.**

É a percepção do cliente e das demais partes interessadas sobre o **grau de atendimento de suas necessidades**, considerando-se as características e atributos do produto, seu preço, a facilidade de aquisição, de manutenção e de uso, ao longo de todo o seu ciclo de vida.

1. PROPOSTA DE VALOR

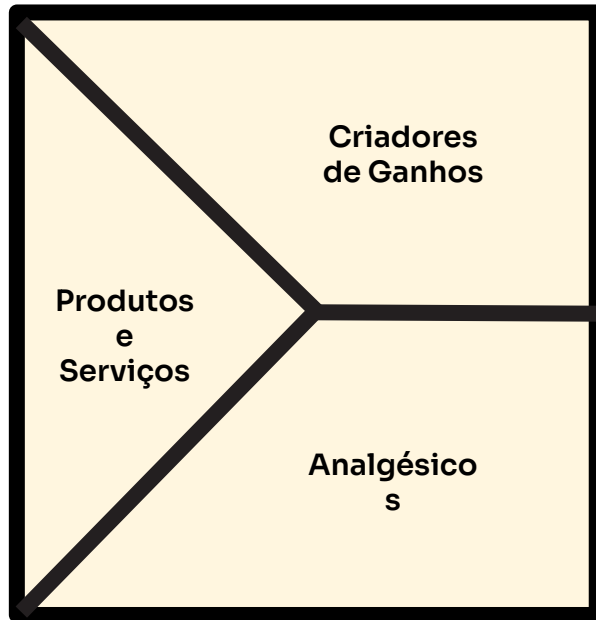
Conceito

A **proposta de valor** é uma prática originária do Marketing, com o objetivo de levar ao cliente uma ideia clara, concisa e transparente de como determinado negócio pode ser relevante para ele.

O desenvolvimento dessa ideia é uma das principais etapas de estratégias de planejamento.

É um erro iniciar um novo negócio sem ter esse conceito bem executado.

Proposta de Valor



Perfil do Cliente



1. PROPOSTA DE VALOR

Conceito

Toda empresa é fundada com base em pilares de atuação e de práticas diante do **mercado** e do **público**. Essas ideias devem nortear a proposta de valor, uma vez que, a partir delas, esse negócio vai oferecer seus produtos ou serviços ao público.

Quando a proposta é desenvolvida, entende-se que é aquilo que a empresa vai oferecer, por isso é fundamental ser muito transparente.

1. PROPOSTA DE VALOR

Conceito

Uma proposta de valor com boas chances de engajar **deve ser focada no cliente.**

Esse é um verdadeiro desafio, uma vez que ela fala de uma empresa, mas precisa ter profundidade o suficiente para mostrar todas as formas de vantagem que esse negócio pode proporcionar.

1. PROPOSTA DE VALOR

Conceito

Uma boa proposta, depende de **identificar os elementos de valor mais comuns ao consumidor.**

Foi exatamente isso que a consultoria Bain & Company fez, determinando esses elementos dentro de 4 categorias: Impacto Social, Mudança de Vida, Benefício Emocional e Benefício Funcional.

1. PROPOSTA DE VALOR

Uma boa proposta de valor precisa ter clareza, linguagem assertiva, transparência e direcionamento.

Exemplo: Trello permite que você trabalhe de maneira mais colaborativa e faça mais.

Os quadros, listas e cartões do Trello permitem que você organize e priorize seus projetos de maneira divertida, flexível e gratificante.



1. PROPOSTA DE VALOR

Uma boa proposta de valor precisa ter clareza, linguagem assertiva, transparência e direcionamento.

Exemplo: A mobilidade que você deseja.

Peça uma viagem para onde você quiser, com um toque no seu telefone

The Uber logo, consisting of the word "Uber" in a bold, black, sans-serif typeface.

1. PROPOSTA DE VALOR

1.1. Canvas da Proposta de Valor

O **Canvas da Proposta de Valor** foi criado como um suplemento ao Business Model Canvas de Osterwalder (Primeiro desenvolvedor do modelo Business Model Canvas).

Ao trabalhar com a tela original, ele viu que as pessoas estavam tendo problemas para encontrar o ajuste certo entre seus segmentos de clientes e a proposta de valor de sua marca. Coincidentemente, essas foram as seções mais cruciais para o sucesso.

Proposta de Valor Canvas



Exemplo

SECITECE + SEDUC



1. PROPOSTA DE VALOR

1.1. Canvas da Proposta de Valor

Assim, Osterwalder trabalhou em uma ferramenta separada que examinava em detalhes o ajuste entre o perfil do cliente e a solução que a empresa tem a oferecer.

O **Canvas da Proposta de Valor** foi criado como uma forma de facilitar um desafio central das empresas em todos os lugares: **criar produtos e serviços atraentes que os clientes desejam comprar.**

Veja o modelo a seguir.



**canvas da
Proposta de
Valor**
ajuda criar valor
para o cliente



**canvas de
Modelo de
Negócios**
ajuda a criar o
modelo de
negócios