

# Curso Certificado

## Cultura Emprendedora

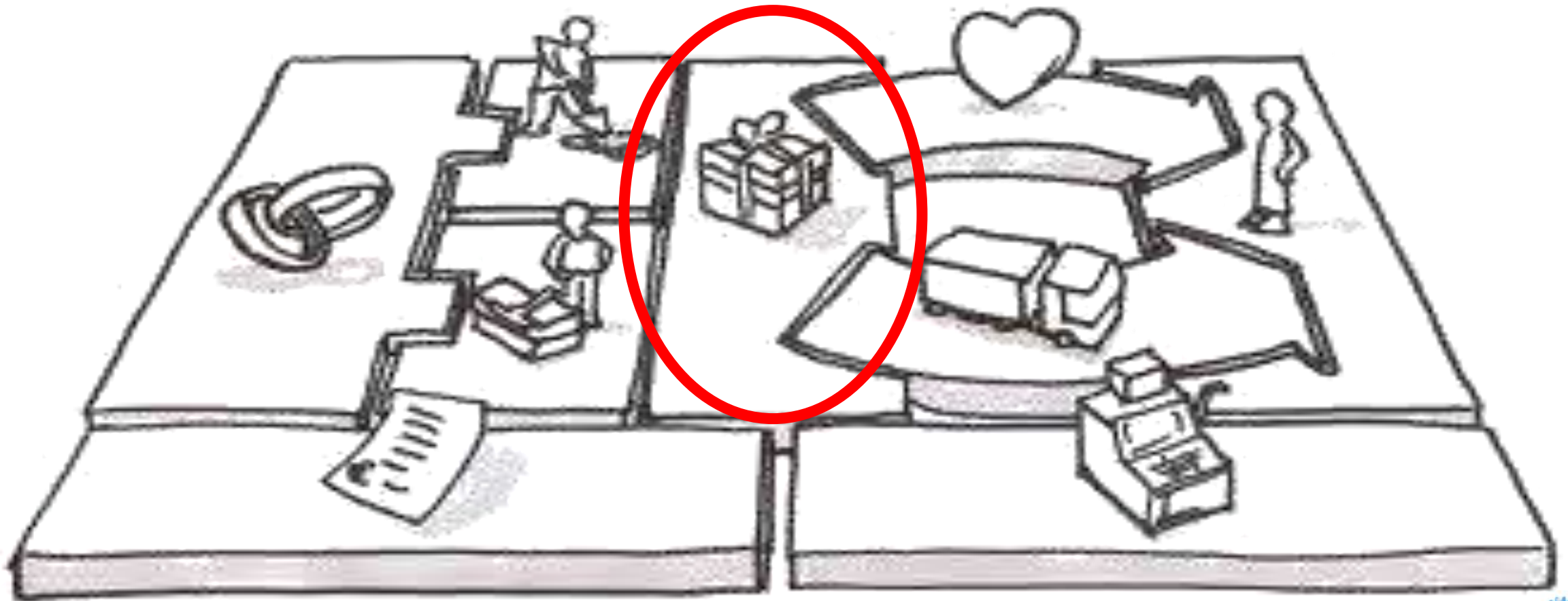


SECRETARÍA TÉCNICA  
DEL SISTEMA NACIONAL DE  
CUALIFICACIONES PROFESIONALES

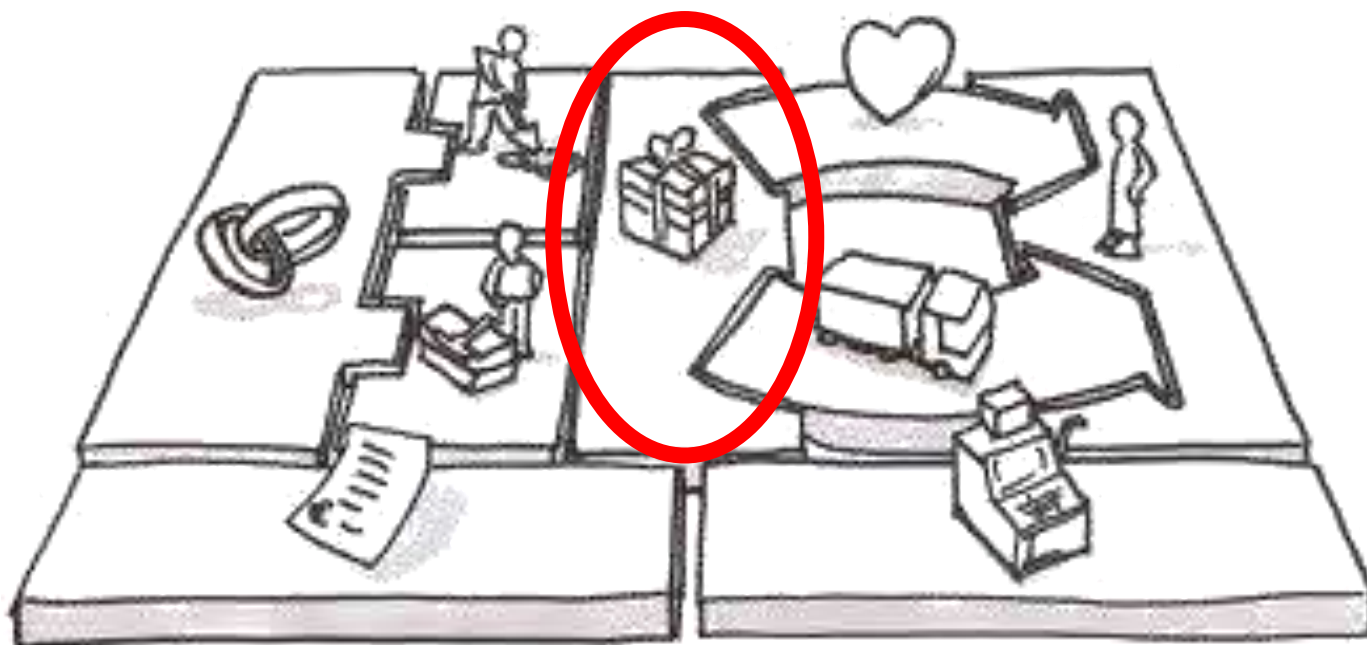
# Propuesta de valor

# Modelo Canvas: 2do elemento

## LA PROPUESTA DE VALOR



# LA PROPUESTA DE VALOR



La propuesta de valor es lo que el cliente asimila como calidad.

Son los productos y/o servicios que vamos a ofertar y como las características de estos productos y/o servicios satisfacen las necesidades de los clientes.

La propuesta de valor es extremadamente importante porque nos permite fidelizar a los clientes, transformar a consumidores en clientes fieles que realicen compras recurrentes.

# Propuesta de valor

- Mismos productos, diferentes clientes, distinta propuesta de valor



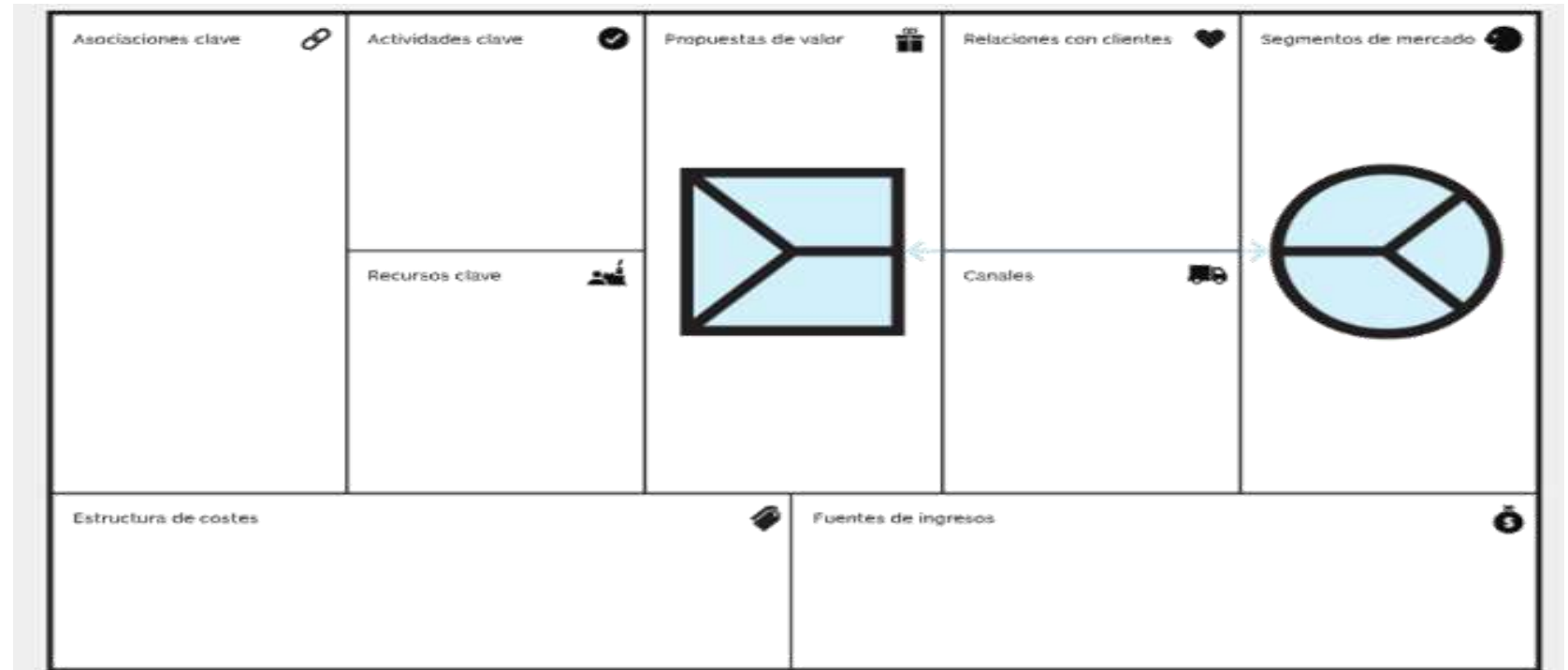
A pesar de que nuestros productos sean similares, si atienden a segmentos de mercado distintos la propuesta de valor va a ser distinta para cada uno de ellos.



# Mapa de valor

Una vez que está claro que para cada segmento de mercado identificado debemos desarrollar una propuesta de valor distinta, es necesario desarrollar las características de nuestros productos que van a crear valor para nuestros clientes.

Para esto utilizamos la herramienta **MAPA DE VALOR**



# Como identificar las características diferenciadoras de mis productos y/o servicios?



Existen dos tipos de diferenciación que podemos aplicar a nuestros productos o servicios, vertical y horizontal. A continuación explicaremos cada una de estas



# Diferenciación vertical

No muy recomendada

Variaciones ligeras  
(Color, presentación,  
precio, aroma, etc.)





# Diferenciación horizontal

Diferenciación en la cadena de valor (nuevos usos, servicios o actividades conexas, etc.)



Se basa en la cadena de valor del cliente.

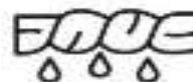
Esta agrega mucho valor a los clientes y permite satisfacer varias necesidades.

Fideliza más rápido a los clientes.

A continuación se explica como analizar la cadena de valor del cliente.

# Cadena de valor

Diferenciación  
Vertical



Diferenciación  
Horizontal

La cadena de valor de un cliente son todos los pasos previos y posteriores a la necesidad de consumir un producto o servicio. En este ejemplo el detergente de ropa se utiliza en el lavado y como pueden observar la diferenciación vertical solo se encarga de satisfacer las necesidades de lavado.

# Cadena de valor

Diferenciación  
Vertical



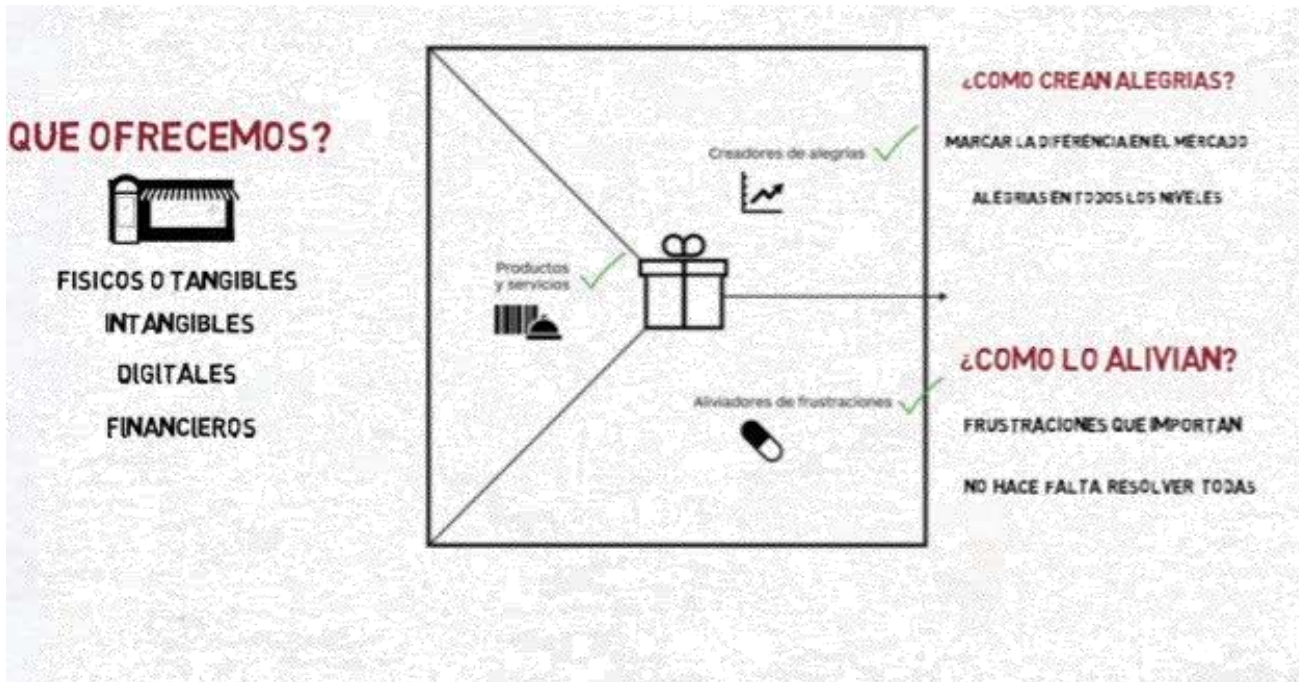
Sin embargo la diferenciación horizontal atiende la necesidad del lavado de ropa, pero también solventa otro tipo de necesidades dentro de la cadena de valor del cliente como el enjuague, el secado o el planchado. Esto aumenta los beneficios para el cliente y se sentirá más satisfecho.

Diferenciación  
Horizontal

# Cadenas de valor



# Mapa de valor



Una vez identificadas las características del cliente (Segmento de mercados), las necesidades, gustos y problemas (Perfil del cliente), los tipos de diferenciación que podemos implementar en nuestros productos o servicios (vertical y horizontal), y los momentos en los que podemos agregar valor (cadena de valor).

Procedemos a crear las características de nuestros productos:

1. Qué vamos a ofrecer?
2. Qué alegrías van a crear estas características?
3. Qué problemas van a solventar?



# Desarrollar nuestro mapa de valor

- Actividad 5

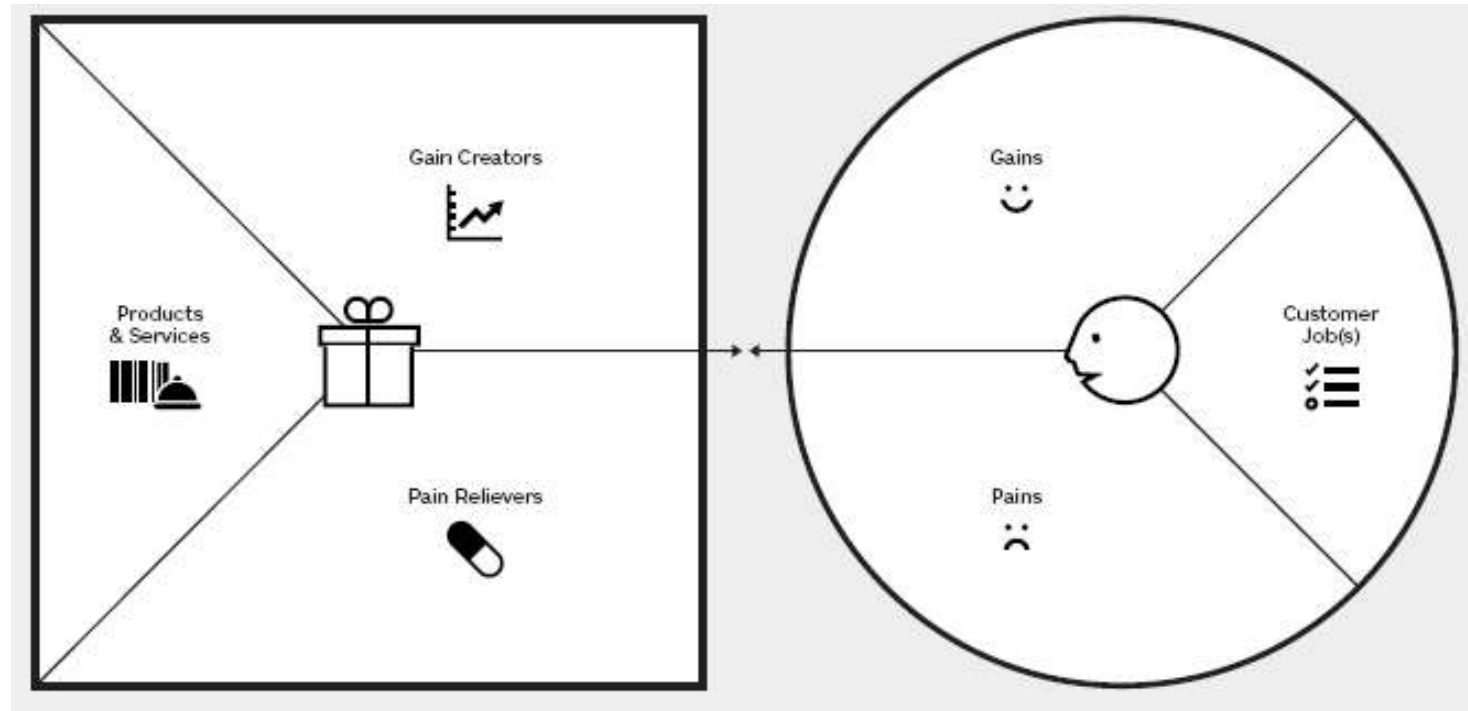


En el documento de la Actividad 5 podrán identificar las características de los productos o servicios que crearemos para satisfacer a nuestros clientes



# Para qué?

## Para generar encaje de mercado

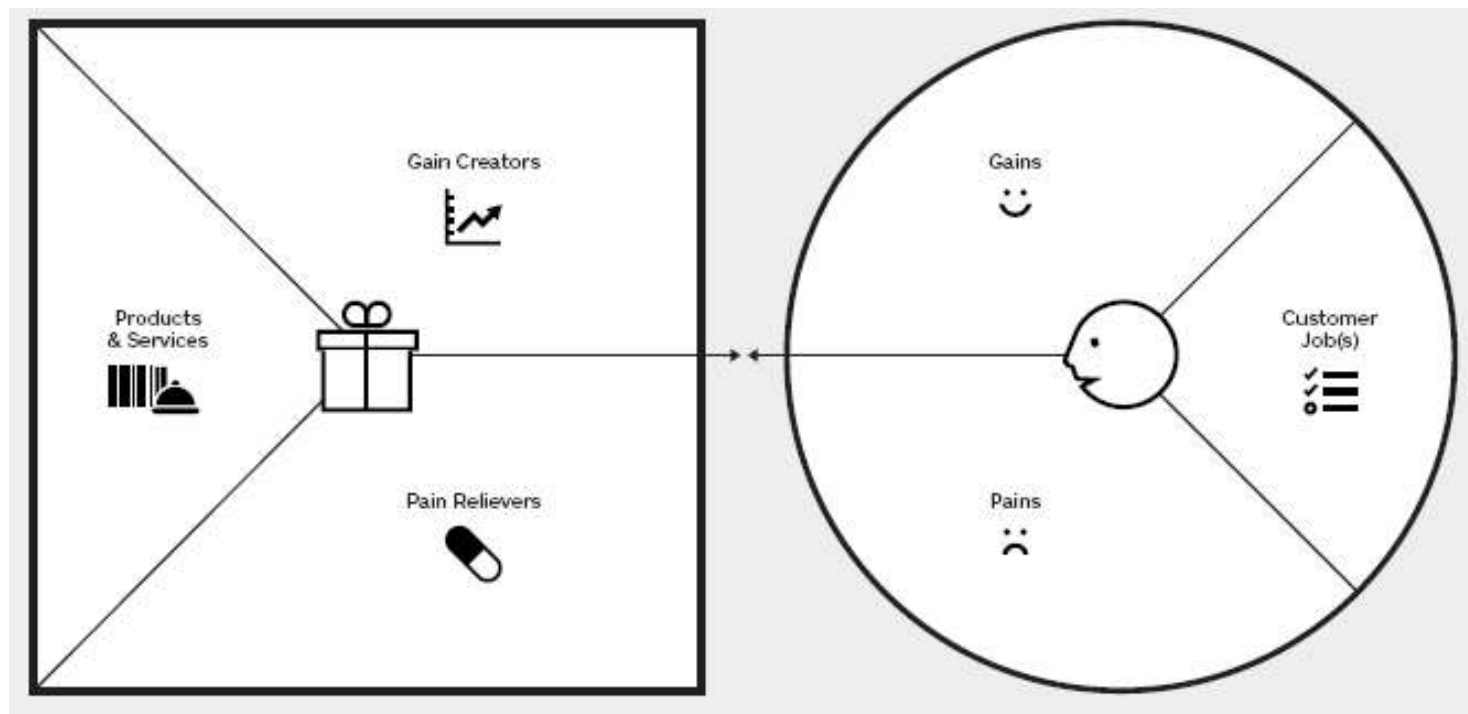


# Encaje de mercado

El encaje de mercado es cuando nuestros productos satisfacen las necesidades de nuestros clientes.

Para esto comparamos nuestro perfil de cliente y nuestro mapa de valor.

Cuando todas las características de nuestros productos, puestos en el mapa de valor satisfacen las necesidades de nuestros clientes en el perfil de cliente. Entonces podemos decir que nuestros productos y/o servicios están encajados en el mercado.



# Desarrollar el encaje de mercado

- Actividad 6



En el documento de la Actividad 6 podrán realizar su propio encaje de mercado

# Diferencia entre propuesta de valor e innovación

- No siempre son iguales



Propuesta de valor



Innovación solventa Problemáticas

La propuesta de valor está pensada en el cliente, la innovación busca solventar problemas ya sea de la empresa o del cliente a través de la creatividad y nuevos desarrollos. Por eso la innovación y propuesta de valor no siempre son lo mismo.

# GRACIAS