Curva de Valor: o que é e pra que usar?

A Curva de Valor é uma poderosa ferramenta para análise comparativa dos valores do seu negócio com exemplos e informações simples e objetivas baseadas na metodologia do livro “Business Model Generation”. Para quem tem uma empresa ou é empreendedor e reconhece a importância de se diferenciar dos seus concorrentes, a Curva de Valor permite **visualizar qual é a oferta de valor e benefícios dos concorrentes e qual inovação vai permitir fazer a diferença nos pontos que ainda não estão sendo atendidos!**

É uma ferramenta essencial para encontrar um nicho de mercado diferente do que já existe e permite navegar em oceanos azuis, onde a concorrência não chega. Encontrando o seu Diferencial O primeiro passo para utilizar a planilha é personalizá-la. Na primeira coluna, é preciso colocar o nome de sua empresa e das empresas concorrentes que serão analisadas.

A curva de valor é feita através da comparação entre as empresas. O Segundo passo é adicionar à primeira linha da tabela as principais características que geram valor para negócios do seu setor. Selecione sempre os valores mais importantes para o seu mercado e segmento de clientes alvo! Só coloque valores realmente importantes, mas não esqueça nenhum! Os atributos selecionados são benefícios ou são apenas características do seu negócio? Não esqueça que benefício é algo que seu cliente deseja! Foque na necessidade que você atende em seu segmento! Verifique se seu negócio proporciona redução de custo ou aumento de receitas em relação ao que já existe no mercado! O padrão da sua curva de valor está muito parecido com o padrão do mercado? Então tente fazer diferente! Pense fora da caixa! Use o Google, faça pesquisas de mercado! Procure saber se tem alguém ou alguma empresa que já tenha o que você precisa! Não reinvente a RODA. O que verdadeiramente importa é estar oferecendo um padrão de valor diferente dos já existentes! Lembrando que não existem respostas certas ou erradas. O importante é você identificar se de fato está oferecendo valor para o mercado que quer atingir e ter certeza que está oferecendo um padrão de valor diferente dos já existentes. Após personalizar a planilha e colocar as características de valor, é preciso preenchê-la dando uma nota de 1 a 10 para cada característica de cada empresa analisada. Após preencher a tabela inicial, o próximo passo é analisar o gráfico de curva de valor, onde a comparação entre as empresas fica mais visível, possibilitando ao empreendedor enxergar onde é preciso melhorar ou fazer diferente do que já é feito. Volte às 8 dicas acima para ajudar nesta análise.

Leia mais em: https://www.voitto.com.br/blog/artigo/curva-de-valor