

Proyecto apoyado por



Academia de  
Emprendimiento



Módulo 02: Propuesta de Valor

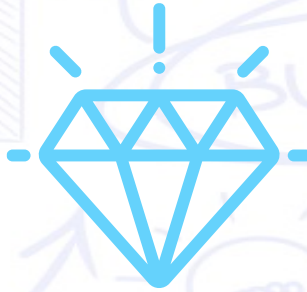
# Lienzo Propuesta de Valor

Andrea Catalán

Directora de Emprendimiento

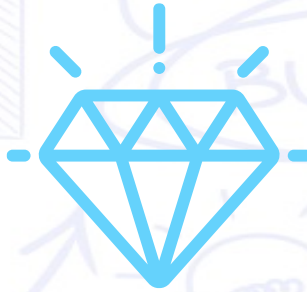
Universidad del Desarrollo

[andreacatalan@udd.cl](mailto:andreacatalan@udd.cl)



# ¿QUÉ ES UNA PROPUESTA DE VALOR?

Es una declaración conceptual que define la diferencia de tu producto o servicio en relación a la forma en que actualmente los clientes están resolviendo el problema.



# ¿QUÉ ES UNA PROPUESTA DE VALOR?

¿Por qué un cliente debería resolver su necesidad eligiendo tu producto o servicio y no el de la competencia?

# ¿CÓMO SE CONSTRUYE?



¿Quién tiene el problema?



¿Cuál es el problema a resolver?



¿Cómo resuelven hoy los clientes ese problema?



# ¿QUIÉN TIENE EL PROBLEMA?

Identificar al cliente: empresas, mujeres, hombres, familias, niños, adultos mayores.

Caracterizar al cliente:

- ¿Qué quiere lograr resolver? Funcional, social emocional
- ¿Qué actividades hace en relación al problema?
- ¿Cuáles son sus insatisfacciones en relación a lo que quiere lograr?
- ¿Qué lo hace sentirse satisfecho?



# ¿CUÁL ES EL PROBLEMA A RESOLVER?

Atributos específicos insatisfechos:

- Calidad
- Oportunidad
- Eficiencia
- Tiempo
- Costo



# ¿CÓMO SE RESUELVE EL PROBLEMA HOY?

Conocer en detalle cómo lo resuelven hoy los clientes y los puntos de insatisfacción.

Analizar la competencia (producto o servicio) y a los competidores (empresas y su potencial).







# UNA PROPUESTA DE VALOR DEBE SER:

- Clara y fácil de entender.
- Comunicar qué va a obtener tu cliente con tu producto o servicio.





# UNA PROPUESTA DE VALOR DEBE SER:

Debemos lograr que el cliente, cuando escuche o lea la propuesta de valor, diga:

**“tengo que tenerlo”**



# COMPONENTES DE LA PROPUESTA DE VALOR.

- Dirigido a: (segmento)
- Que tiene la necesidad de: (atributo principal de compra)
- Adquiriendo el (producto o servicio)
- Qué ofrece los siguientes beneficios (otros satisfactores)
- A diferencia de la competencia (competidor principal) somos capaces de (características del Producto/servicio)

# EJEMPLOS

→ iMac

**Propuesta de valor:**  
Rendimiento y diseño. Al  
borde de lo imposible.





# EJEMPLOS

## UBER

**Propuesta de valor:**  
Tu viaje, a un solo clic.  
Transporte en minutos  
con la aplicación de  
Uber.





# EJEMPLOS

## AIRBNB

**Propuesta de valor:**  
Nuestra casa es tu casa.  
Alquila espacios únicos y  
alójate con anfitriones  
de más de 190 países.



Proyecto apoyado por

