

Desafío 3

Diseñando una propuesta de valor...

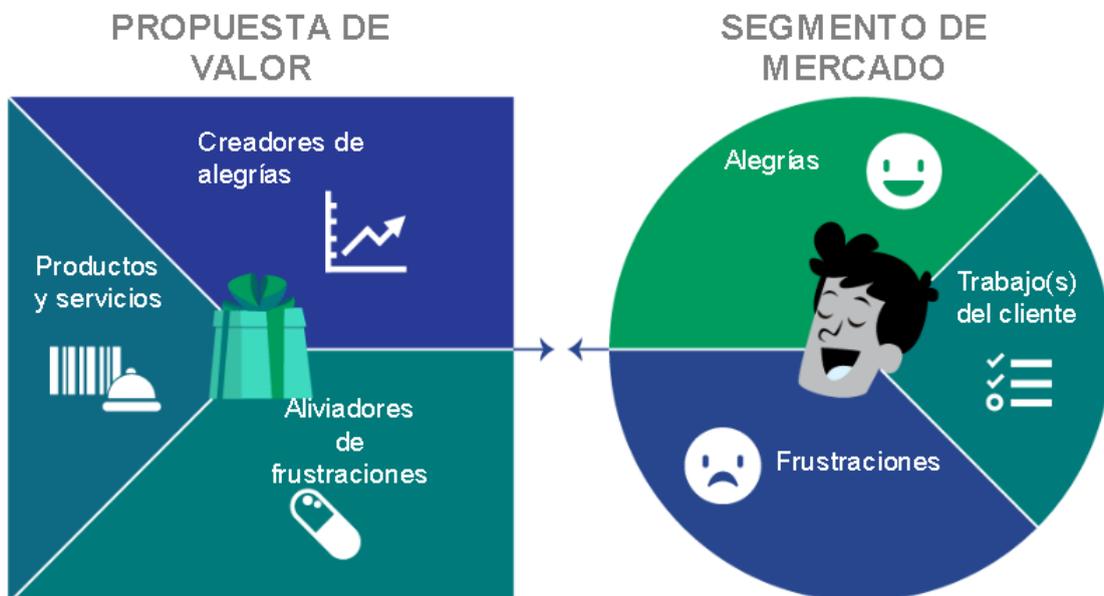
Como hemos aprendido en este módulo, el cliente representa el centro de la innovación y el crecimiento de una idea de negocio. Es por ello, que conocerle nos permite acercarnos de manera más efectiva, al encaje entre nuestra propuesta de valor y sus necesidades.

Una propuesta de valor es un producto o servicio que satisface los requisitos de un nicho de clientes determinado. En este sentido, la propuesta de valor constituye una serie de *ventajas que una empresa ofrece a los clientes*. (Osterwalder y Pigneur)

EL ENCAJE

Tiene lugar cuando *los clientes se ilusionan con tu propuesta de valor*, y esto ocurre cuando resuelves tareas importantes, alivias frustraciones extremas y creas alegrías esenciales para ellos. Lograr el ENCAJE es la esencia del diseño de la propuesta de valor.

LIENZO DE LA PROPUESTA DE VALOR



Entonces, para diseñar una propuesta de valor es necesario:

- **Identificar a tu cliente:** Es fundamental saber a quién se quiere dirigir la oferta, identificar el nicho de clientes, comprenderlo y situarlo en un contexto.

- Comprender el problema de tu cliente: Encuentra el problema o la carencia a la que se requiere dar solución. ¿Cuál es el problema no atendido en ese nicho de clientes?
- Define una solución para tu nicho de clientes: Ya conoces el problema de tu cliente, ahora define una solución, y busca el encaje con sus necesidades reales.

Tomando en consideración tu experiencia como facilitador en el ecosistema emprendedor de la región, elabora una propuesta de valor dirigida a este segmento de clientes (emprendedores). A tal efecto, tu práctica consiste en lo siguiente:

- 1) Define el nicho de clientes específico con el que realizarás la práctica.
- 2) Realiza un mapa de empatía para comprender las características y necesidades de este nicho.
- 3) Tomando como base el lienzo de la propuesta de valor, identifica alegrías, frustraciones y trabajos de tu cliente.
- 4) Elabora una propuesta de valor, considerando los que podrían ser los creadores de alegrías y aliviadores de frustraciones para tus clientes.
- 5) Comparte en el FORO tu propuesta de valor, a quién va dirigida, y cuál es el problema que prometes solucionar a tus clientes.