

WEBINAR

"CANVAS y la Propuesta de Valor"

"CANVAS y la Propuesta de Valor"

Sábado 10
Octubre



11:00
hrs.



Cesar Mathias,
Empresario, CEO Mobilbox

En este taller los asistentes aprenderán que es y como definir la Propuesta de valor de su emprendimiento para diferenciarse de la competencia.



Conéctate Mediante la
plataforma Teams Red Bayit



PROPUESTA DE VALOR CANVAS



Taller

CANVAS y Propuesta de Valor

RED BAYIT 2020



01 Contexto

02 Qué es una Propuesta de Valor ?

03 El Método

04 Un Ejemplo

05 Preguntas

Agenda



01 CONTEXTO

El entorno competitivo se hace cada vez más duro
Pero también abre nuevas oportunidades ...



Economy
global crisis



**SI NO TE DIFERENCIAS
DE TU COMPETENCIA,
NO TE QUEDARA MAS REMEDIO
QUE SER MAS BARATO**

@proyectoemprende



Los cambios son muy rápidos,
Lo que pensabas que valía hasta ayer,
ahora puede ya no ser válido.



Debes **anticiparte** y volver a hacerte **preguntas**
Clave En forma **permanente ...**

*Camarón
que se duerme
se lo lleva
la corriente*



Donde los demás ven una crisis
El Emprendedor ve **oportunidades**



Esas oportunidades se presentan al mercado
A través de una Propuesta de Valor





02 Qué es una Propuesta de Valor ?



Una Definición

“Es el conjunto creíble de las mejores razones para que **la gente se fije en nosotros y nos prefiera**”

Una **buena** Propuesta de Valor se centra en **Aliviar** las frustraciones o **satisfacer** la alegría de **tus clientes**

Deben ser pocas
pero muy importantes ...





No esperes para reinventar tu
Propuesta de Valor y Modelo de Negocios.

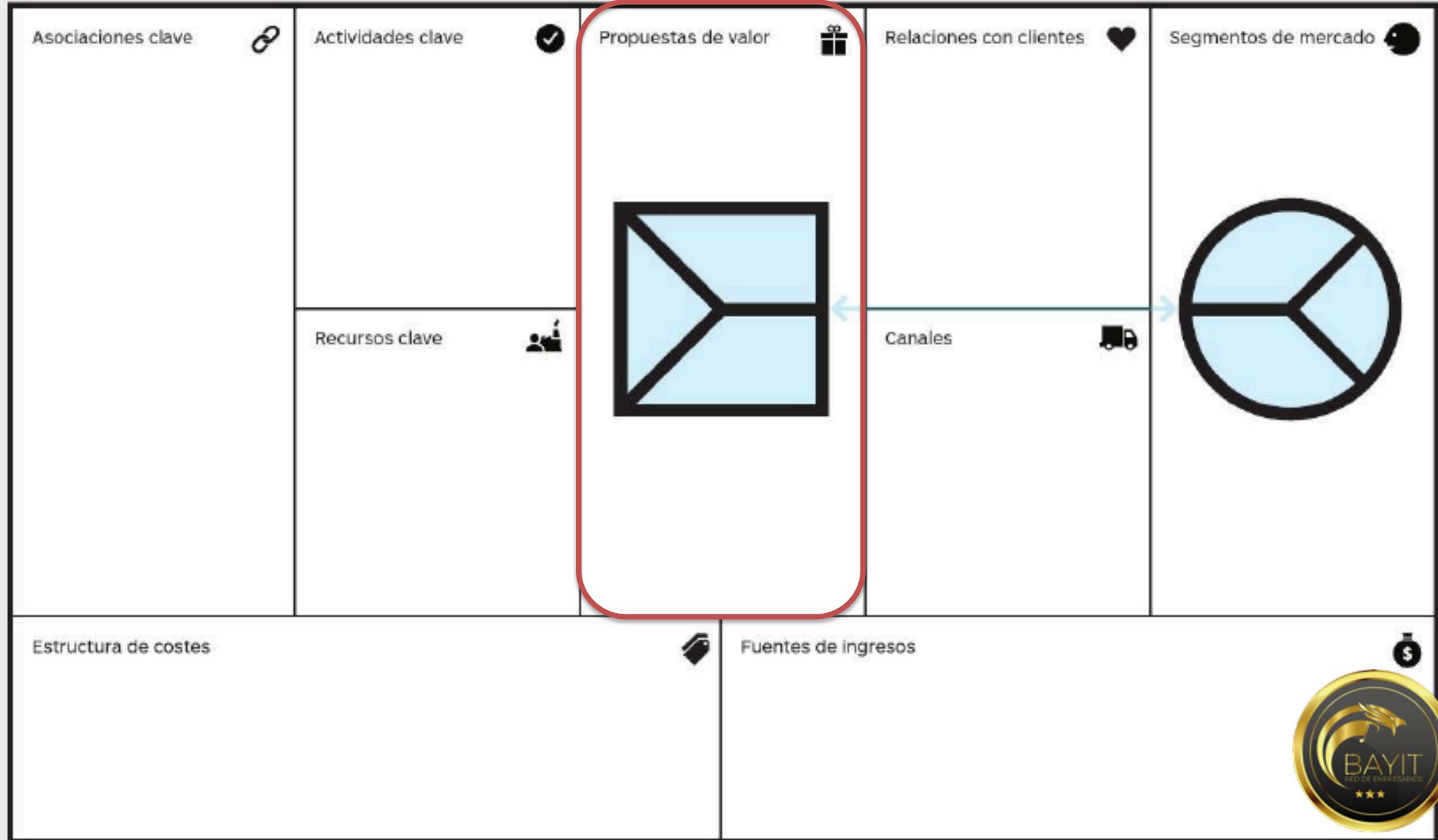
Hazlo antes de que las condiciones
del mercado **te obliguen** a hacerlo
Porque puede ser demasiado tarde !!



03 El Método

El lienzo del modelo de negocio

Diseñado para: Diseñado por: Fecha: Versión:

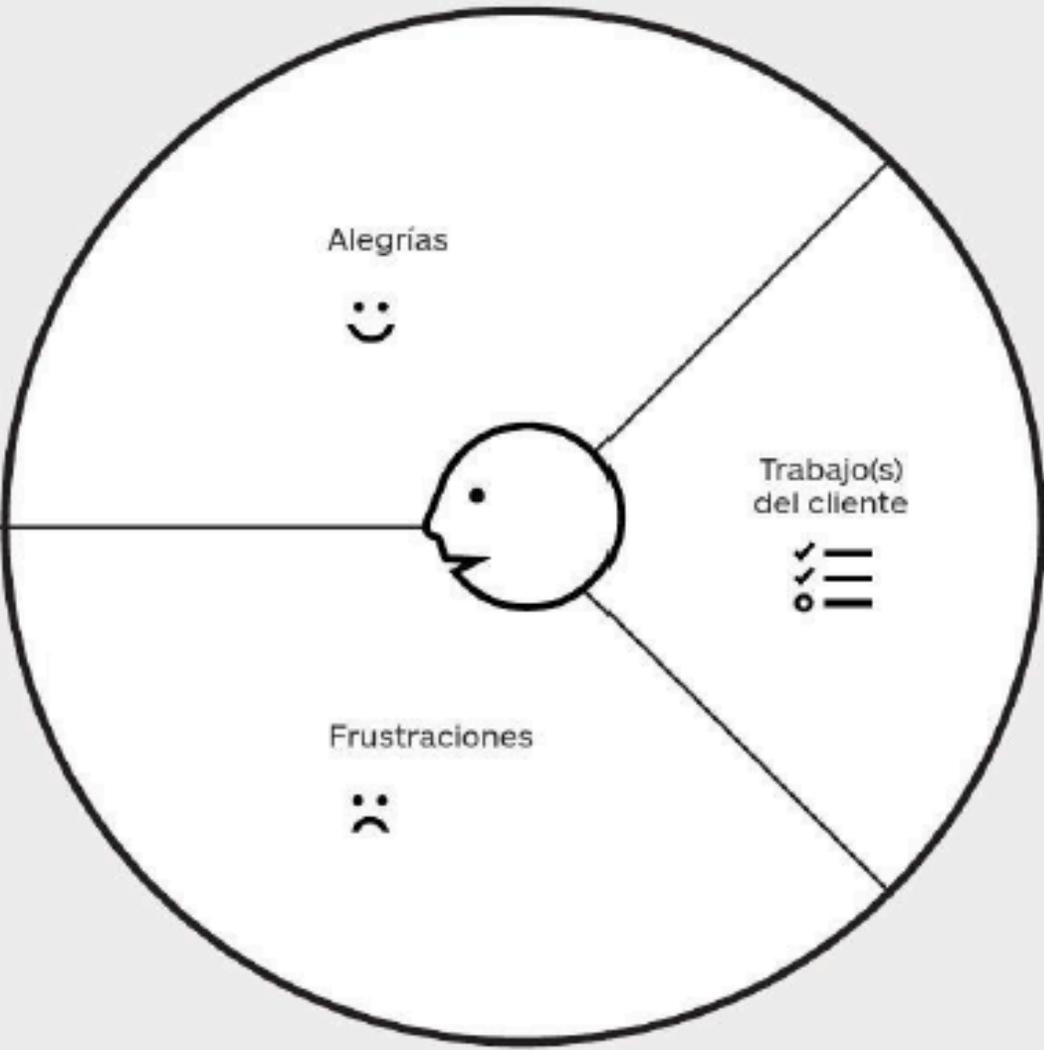


El lienzo de la propuesta de valor

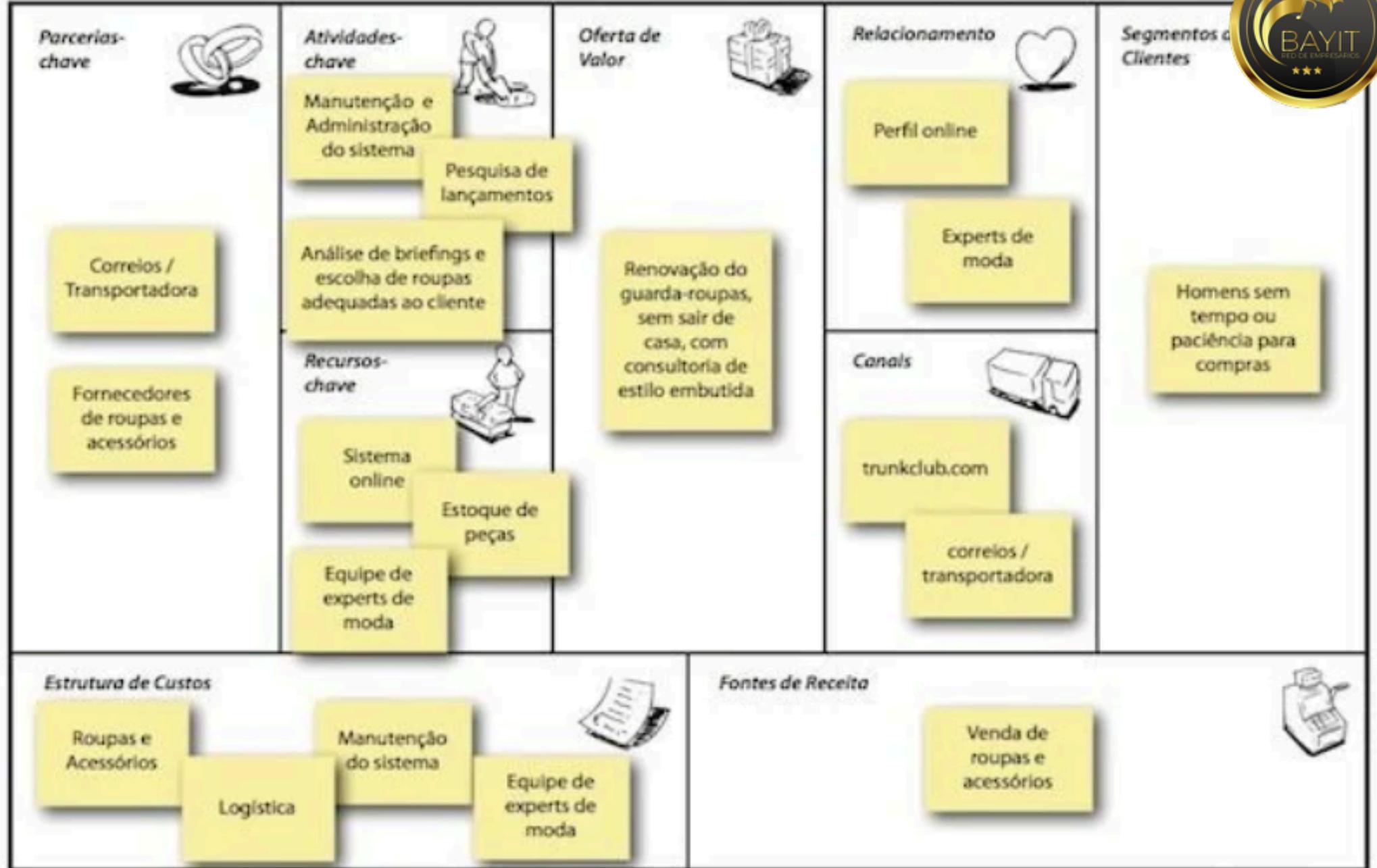


Propuesta de valor

Segmento de clientes



Modelo de Negócios - Trunkclub





(The Value Proposition Canvas)

Propuesta de Valor *Formación y mentoría para emprender*

Segmento de Clientes *Nombre del arquetipo/s*

DISEÑAR EL MAPA DE VALOR ¿Qué?

OBSERVAR AL CLIENTE ¿Porqué?



PERSPECTIVA DEL EMPRENDEDOR



PERSPECTIVA DEL CLIENTE



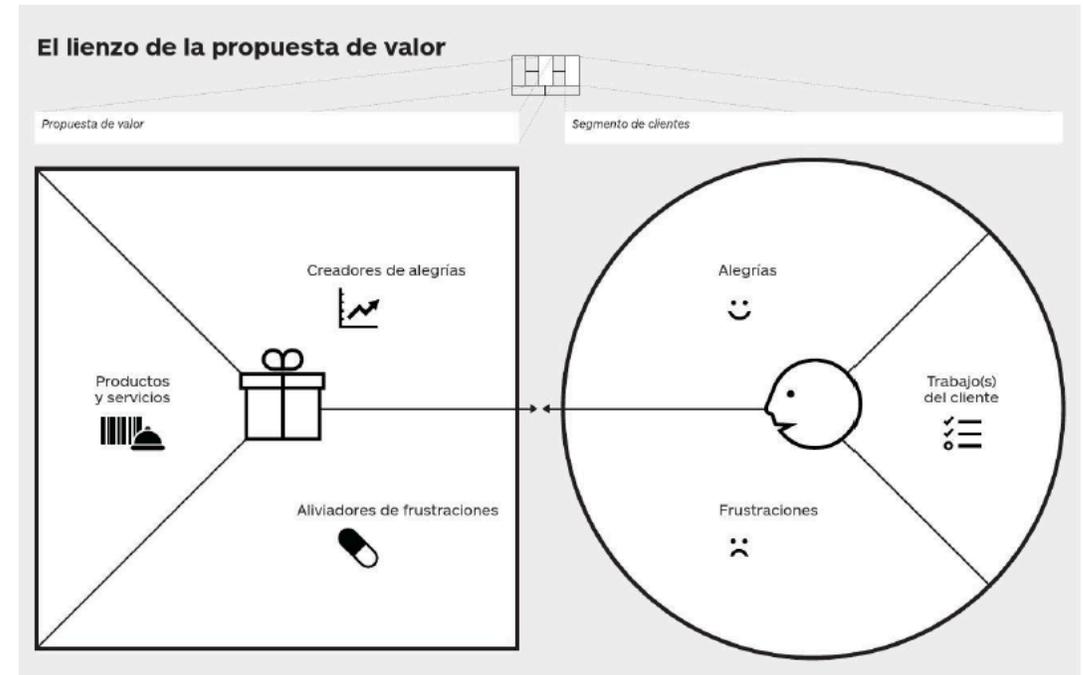
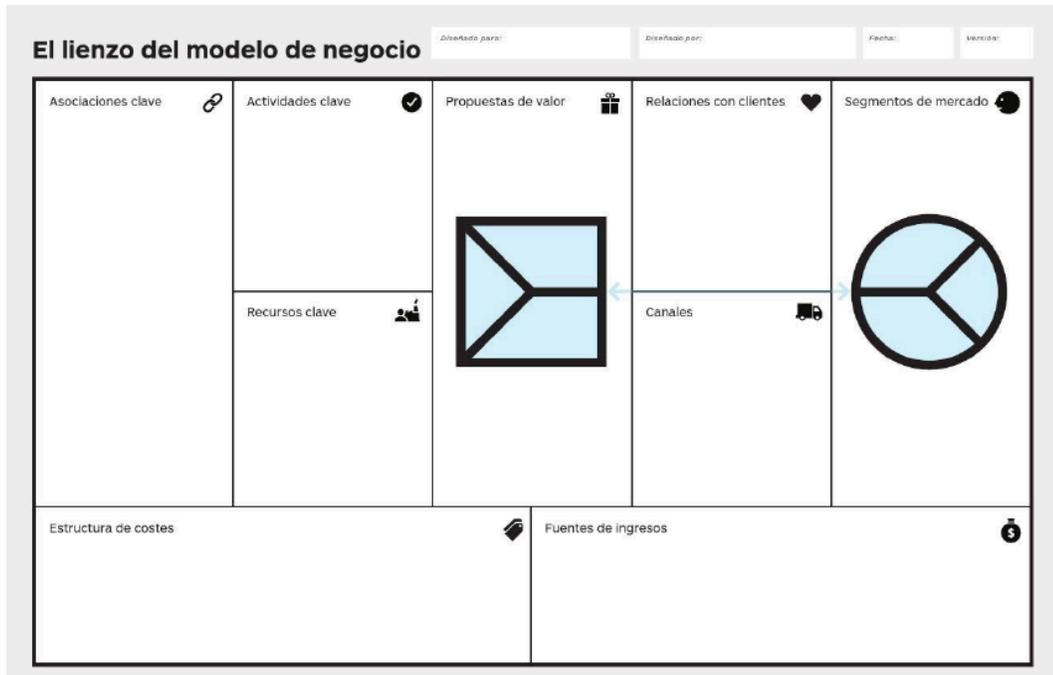
Cual es la diferencia entre :



Un Modelo de Negocios

vs

Una Propuesta de Valor





Una Propuesta de Valor crea valor para tu Cliente

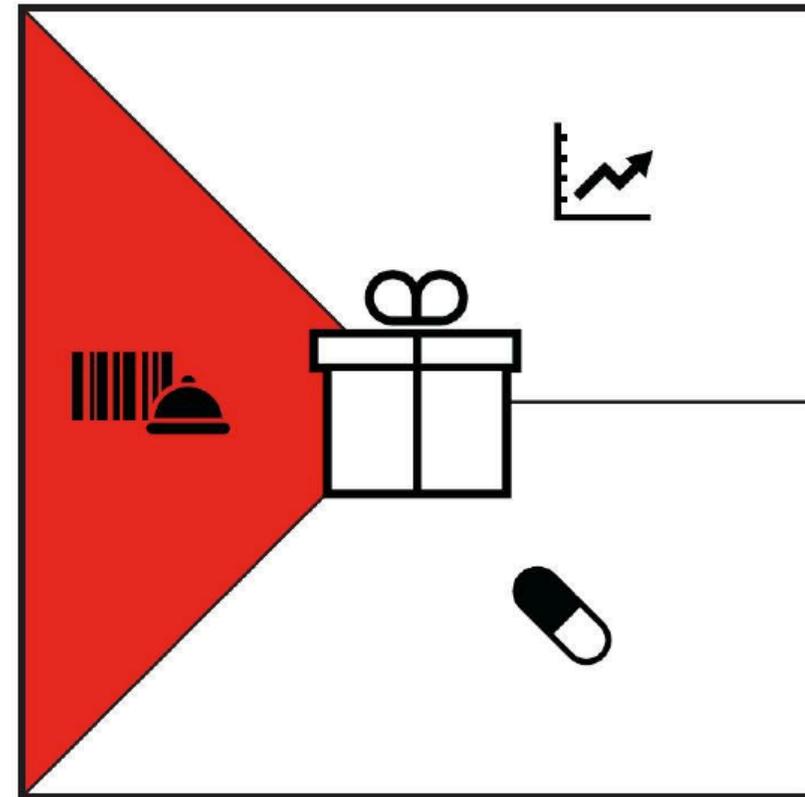
Un Modelo de Negocios crea valor para tu Empresa

Creando un Mapa de Valor



Productos y Servicios

Se trata solamente de una lista
De lo que ofreces. Es fundamental
Reconocer que los productos o servicios
no crean valor por si solos, depende del
segmento de clientes,
Sus frustraciones y alegrías.

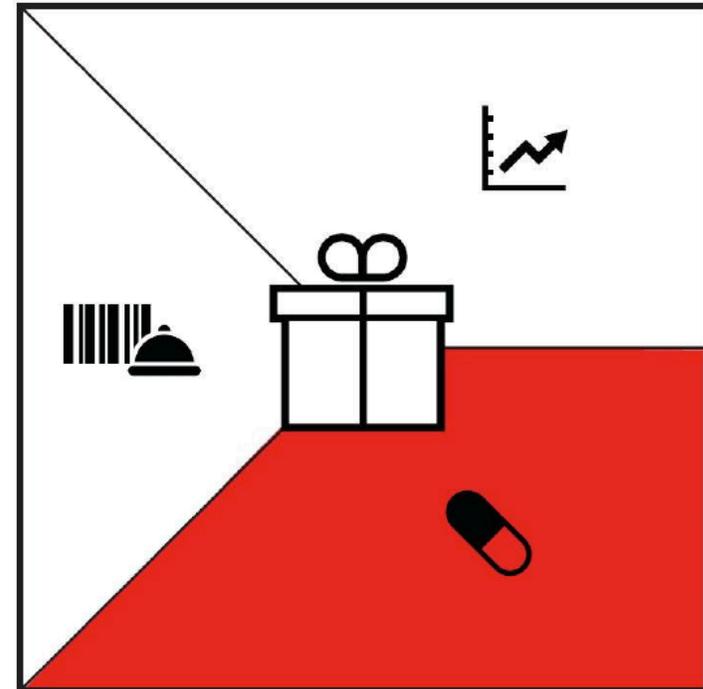


Creando un Mapa de Valor



Aliviadores de Frustraciones

Describe la manera exacta de cómo
Tus productos y servicios alivian
Las frustraciones específicas
De tus clientes.

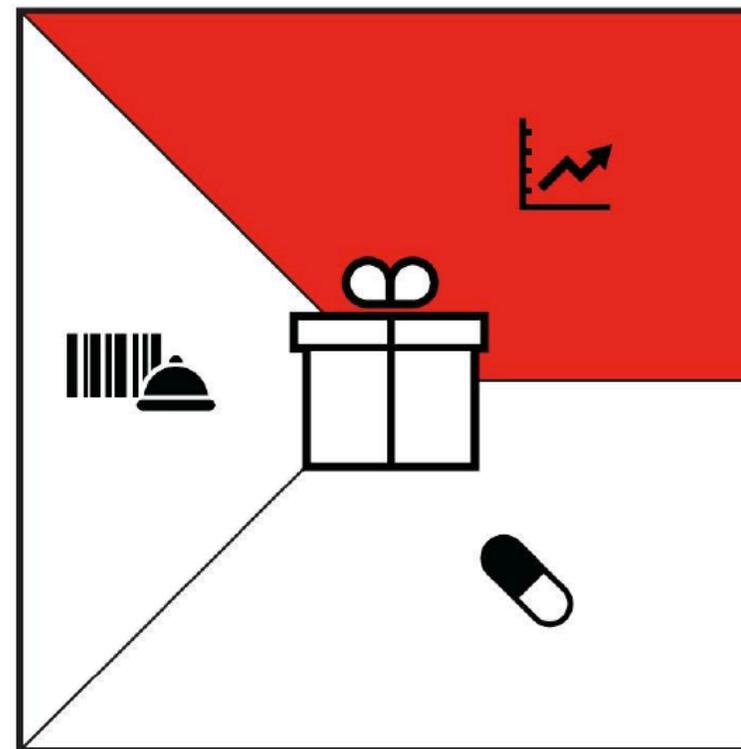


Creando un Mapa de Valor



Creadores de Alegría

Describe como tus productos y Servicios crean alegrías a tus clientes. Céntrate en aquellos que son relevantes Para tus clientes y que pueden marcar La diferencia.

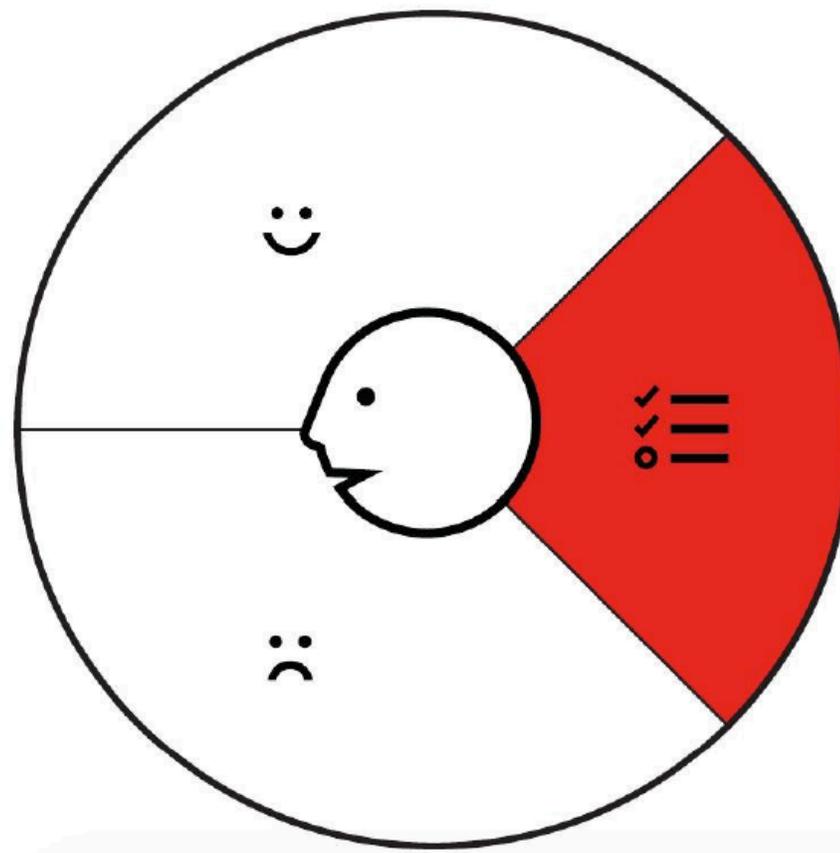


Creando un Mapa de Valor



Trabajos del Cliente

Describen las actividades que
Tus clientes intentan resolver
En su vida laboral o personal

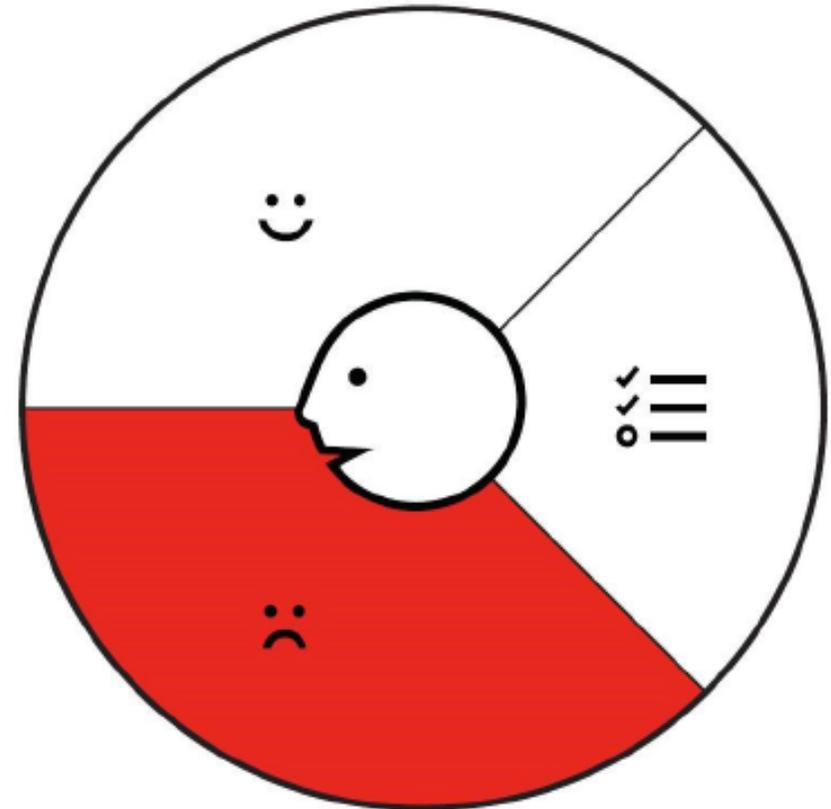


Creando un Mapa de Valor



Frustraciones del Cliente

Describe lo que les molesta a tus Clientes antes, durante y después De intentar resolver una actividad O lo que les impide hacerlo.

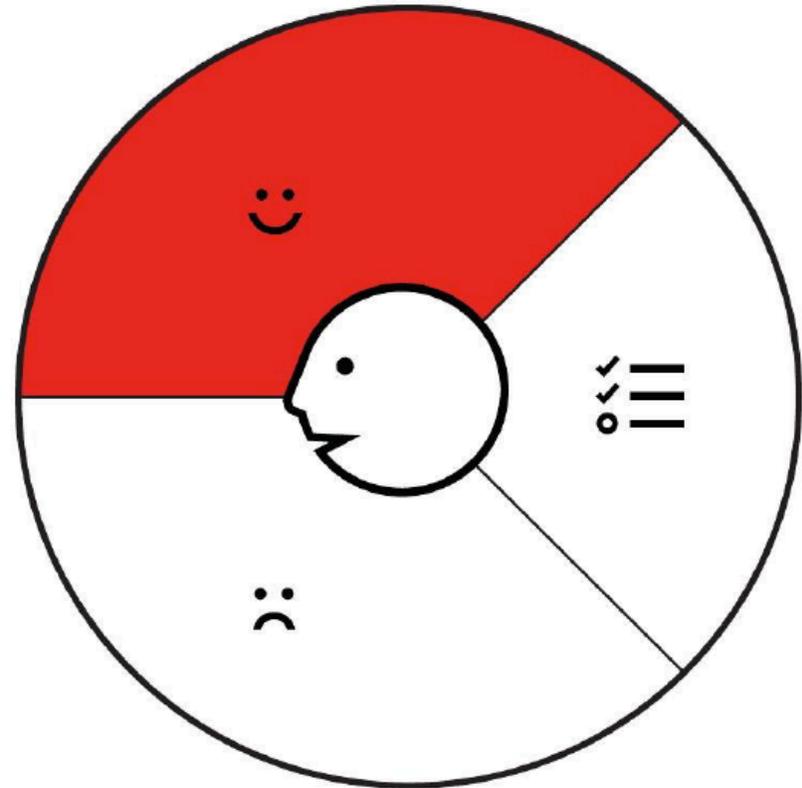


Creando un Mapa de Valor

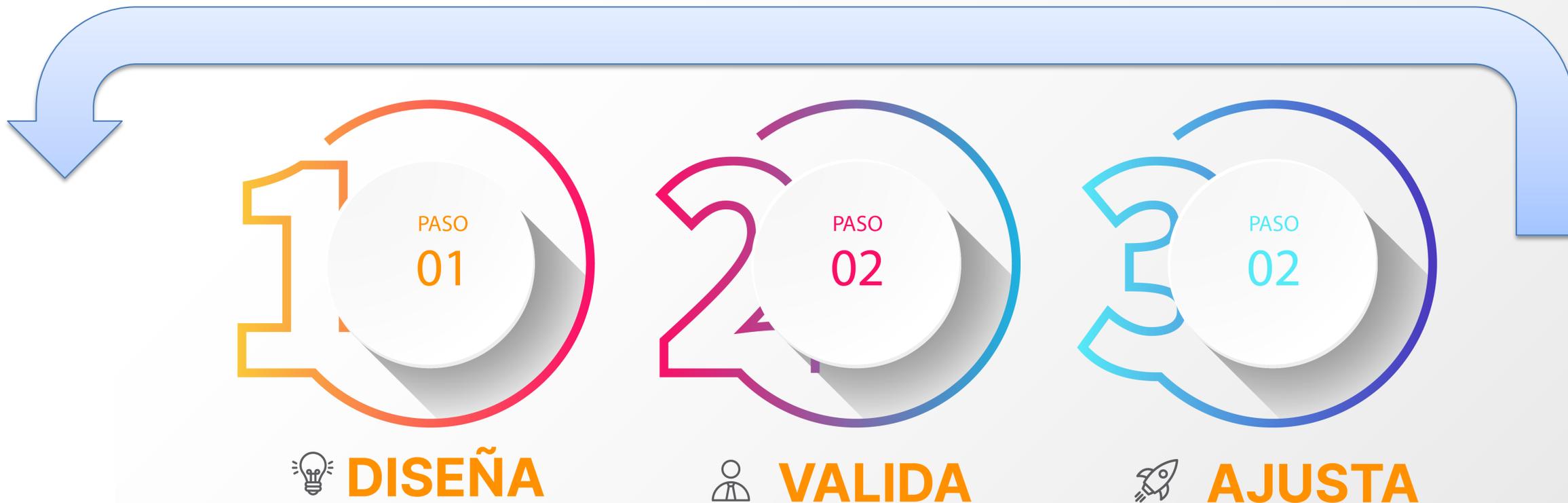


Alegrías del Cliente

Describe los resultados y beneficios
Que tus clientes quieren obtener.
Identifica las más importantes.



Hazlo en forma permanente



Valida tu Propuesta de Valor con el Cliente



En Encaje



Si tu Propuesta de Valor
y Modelo de Negocios
Encaja Con su cliente...

BINGO !!!





04 Un Ejemplo



SE SACAN
PIOTOS 1c/u
1B3



Propuesta de Valor

“Chao Piojos”

- ¿Cual es el problema que ayudamos a resolver?
- ¿Hay necesidades que nadie esta satisfaciendo?
- ¿Cual es el valor que le ofrecemos al cliente?

- 1º Mas conveniente que comprar productos especializados.
- 2º Solucionar el problema a bajo costo
- 3º Ahorro de dinero / tiempo / repugnancia





Propuesta de Valor “Chao Piojos”

“Eliminamos los **piojos** sin productos químicos para que ahorres **tiempo y dinero**”



En Resumen



- ✓ Busca **insatisfacciones** en el mercado en **forma permanente**
- ✓ **Cuestiona** tu actual Propuesta de Valor y Modelo de Negocios
- ✓ Hazlo **metódicamente** hasta que se transforme en un **hábito**
- ✓ **Testea** con los clientes hasta que encuentres "**El Encaje**"

**El Consejo Sabio
Se nos entregó
Hace mas de
2.000 años
Y
No Falla**

Modelo de Negocios Canvas IDEA: Proverbios 21:5 “ Los planes bien pensados y el arduo trabajo llevan a la prosperidad, pero los atajos tomados a la carrera conducen a la pobreza. ”		Emprendedor :	Fecha :
		Versión:	
Socios Claves  Salmos 94:20-21 “¿ Puede ser aliado tuyo un trono de destrucción, que plenea el mal por decreto? Se unen contra la vida del justo, y condenan a muerte al inocente.”	Actividades Claves  Nehemías 4:6 “Y edificamos la muralla hasta que toda la muralla estaba unida hasta la mitad de su altura, porque el pueblo tuvo ánimo para trabajar”	Propuesta de Valor  Isaías 45:3 “ Te daré los tesoros ocultos, y las riquezas de los lugares secretos para que sepas que soy yo, el Señor, Dios de Israel, el que te llama por tu nombre. ”	Relación con Clientes  Proverbios 22:1 “Más vale el buen nombre que las muchas riquezas, y el favor que la plata y el oro.”
	Recursos Claves  Proverbios 13:11 “ Y mi Dios proveerá a todas nuestras necesidades, conforme a sus riquezas en gloria en Cristo Jesus. A nuestro Dios y Padre sea la gloria por los siglos de los siglos, Amén”		Seguimiento Clientes  Eclesiastés 11:6 “ Siembra tu semilla por la mañana, y por la tarde no dejes de trabajar porque no sabes si la ganancia vendrá de una actividad o de otra. ”
		Canales  2 Corintios 9:6 “Pero esto te digo: El que siembra escasamente, escasamente también segará; y el que siembra abundantemente, abundantemente también segará.”	
Estructura de Costos  Lucas 14:28-30 “ Sin embargo, no comiences sin calcular el costo. Pues, ¿quién comenzaría a construir un edificio sin primero calcular el costo para ver si hay suficiente dinero para terminarlo? De no ser así, tal vez termines solamente los cimientos antes de quedarte sin dinero, y entonces todos se reirán de ti. Dirán: ¡ Ahí está el que comenzó un edificio y no pudo terminarlo!. ”		Fuente de Ingresos  Deuteronomio 25:15 “Tendrás peso completo y justo; tendrás medida completa y justa, para que se prolonguen tus días en la tierra que el Señor tu Dios te da.”	





¿PREGUNTAS ?