

GUÍA

DEFINE TU PROPUESTA DE VALOR



#1 Concepto de Propuesta de Valor

Marcar la diferencia **es esencial si quieres que tu empresa destaque sobre las demás, por lo que te recomendamos que le saques el máximo partido posible a tu propuesta de valor.**

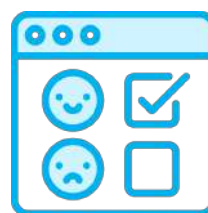
La propuesta de valor consiste en un recurso capaz de hacer que tus clientes te escojan frente a la competencia. En otras palabras, se trata del motivo por el que tus clientes deciden elegir tu empresa en lugar de acudir a la competencia.

Muchas personas tienen una definición confusa sobre la propuesta de valor y piensan que, simplemente, se trata de la descripción de las características de sus productos o servicios. Sin embargo, a los clientes no les llama la atención las características del producto o servicio, sino el problema que este resuelve o la solución que este puede aportar a sus necesidades como cliente.

Antes de desarrollar tu propuesta de valor ten en cuenta que:



La propuesta de valor no funcionará si no tienes una estructura de modelo de negocio bien definida.



No podemos satisfacer todas las necesidades del cliente. Debemos priorizar.



Tenemos que centrarnos en buscar los beneficios por los que nuestros clientes estarían dispuestos a pagar.



Es lo primero que debes incluir en tu web. Será la primera impresión que obtengan de tu empresa.

#2 Contenido de la Propuesta de Valor

A continuación, te mostramos las preguntas clave que debes contestar a la hora de definir tu propuesta de valor.

Recuerda que deberás contestar a las preguntas para cada uno de los productos y servicios que ofrece tu empresa, además de hacerlo también de forma general o global.

Describe brevemente el producto/servicio que ofreces

Di 3 principales barreras o miedos de adquirir tu producto/servicio

Enumera 3 principales ventajas de adquirir tu producto/servicio

¿En qué te diferencias respecto a la competencia?

#3 Nuestro ejemplo de propuesta de valor global

Si lo que necesitas es un poco de inspiración, te mostramos la propuesta de valor global que ofrecemos en STAMINA:

Describe brevemente el producto/servicio que ofreces

Somos una empresa de marketing digital que ofrecemos nuestra experiencia y conocimientos para conseguir que nuestros clientes vendan más a través de Internet.

Di 3 principales barreras o miedos de adquirir tu producto/servicio

- El cliente desconoce las estrategias y acciones de marketing online.
- No sabe qué resultados y en cuánto tiempo lo conseguirán.
- No saben cuánto dinero invertir por los motivos anteriores.

Enumera 3 principales ventajas de adquirir tu producto/servicio

- Ofrecemos a nuestros clientes acciones después de conocerlos a la perfección, además de conocer a su competencia.
- Les ofrecemos también un presupuesto ajustado al presupuesto inicial y objetivos que incrementamos progresivamente en función de los resultados.
- Trabajamos sin ningún tipo de permanencia. Solo ganamos si ellos ganan.

¿En qué te diferencias respecto a la competencia?

El cliente demanda a la competencia acciones de marketing online que “ha oído”, y ellos se lo ofrecen, pero no se preocupan por saber si el cliente conoce lo que contrata. Además, no gestionan sus expectativas, hacen grandes propuestas iniciales y no se ganan su confianza de forma progresiva en el tiempo. Cuando ya les han ofrecido algo, no se preocupan por analizar y proponer nuevas ideas y acciones que les ayuden a vender más. Se estancan en lo digital, sin preocuparse por integrarlo en el proceso de ventas del cliente, olvidándose del marketing estratégico y las ventas.



staminamarketing.com