

Programa Triple Impacto

Hacia una mentalidad, cultura y modelo de negocio con propósito



CreativeLab

DESPEJAMOS BARRERAS PARA EL CAMBIO





La Ruta



Descubriendo mi
impacto &
redefiniendo el éxito
de los negocios

Construyendo mi
propósito

La Ruta:

La Ruta:





La Ruta:



Liderar

Construyendo una propuesta de valor con impacto

Con un enfoque centrado en las personas

CreativeLab

DESPEJAMOS BARRERAS PARA EL CAMBIO

 **Cámara de Comercio de Cali**



Conceptos clave

"No basta con crear productos o servicios que funcionen, que sean comprensibles y usables, también necesitamos construir productos que provean de alegría, emoción, placer, diversión y belleza en la vida de las personas."

Don Norman

Una propuesta de valor es una declaración que indica un posicionamiento. Explica cuál es el beneficio que, como producto o servicio, entregamos a las personas y describe cómo lo hacemos de manera única y mejor que la competencia.

Concisa

Entendible

Escalable

Accionable

Propuesta de valor

- Juntarse en parejas para poder compartir ideas
- Cuenten lo que podría ser una propuesta de valor de su empresa
- Identifiquen los elementos que está mencionando: ¿son diferentes o similares entre ustedes?

Ejercicio

Para **QUIÉNES** nos dirigimos
QUÉ **NECESITAN** estas personas
Nuestra **OFERTA**, es decir, nuestro producto o servicio
Cuáles son los **BENEFICIOS** principales de esa oferta
Cuál es la **PRUEBA** irrefutable o **GARANTÍA** de satisfacción

Características de una propuesta de valor

La propuesta de valor y el propósito de la empresa están estrechamente relacionados, ya que ambos están enfocados en satisfacer las necesidades de los clientes y crear un impacto positivo en la sociedad.

Relación entre propósito y propuesta de valor

- Juntarse en parejas para poder compartir ideas
- Ahora expliquen la propuesta de valor con todos los elementos

Ejercicio



Identificación de los beneficiarios

"Las personas compran o contratan un producto (bien o servicio) para que resuelva un trabajo o necesidad que tienen"

Clayton Christensen, reconocido experto en innovación

La propuesta de valor se utiliza normalmente como un concepto para desarrollar mejor la oferta hacia los clientes.

¿Quién es tu cliente?

Beneficiarios: grupos de interés que se relacionan con la empresa de manera directa o indirecta aunque no sean necesariamente los que compran o consumen el producto.

Piensa en los beneficiarios y no sólo los clientes



¿Quiénes se verían afectados si por un evento fortuito nuestra empresa desaparece?

Ejercicio

Cercanía a la cadena de valor



Grado de motivación con el propósito



Creen en el propósito

Creen en la utilidad del producto

Donantes
Relación indirecta

Relación directa

Trabajadores
Núcleo

Clientes

- Juntarse en parejas para poder compartir ideas
- Identificar a los diversos beneficiarios de sus negocios

Ejercicio

¿QUIÉNES SE BENEFICIAN?

Personas y comunidades que se ven beneficiadas por el cambio



¿QUÉ DOLORES TIENEN?

Necesidades



¿QUÉ LES RESUELVO?

Los dolores que puedo mitigar



¿CÓMO LO RESUELVO?

Propuesta de valor



- Juntarse en parejas para poder compartir ideas
- Repasar beneficiario por beneficiario e identificar cada elemento (dolores, qué resuelve y propuesta de valor)

Ejercicio



Diseño de la propuesta de valor

Funcionales

Emocionales

Sociales

Beneficios

¿QUÉ LE RESUELVO AL BENEFICIARIO?

Los dolores que puedo mitigar

BENEFICIOS FUNCIONALES

Necesidades o trabajos que nuestros productos o la empresa en general resuelve

BENEFICIOS EMOCIONALES

¿Cómo se siente el beneficiario en relación a nuestros productos o la empresa?

BENEFICIOS SOCIALES

¿Cómo ven otras personas al beneficiario con respecto a que éste se relacione con los productos o la empresa?

¿CÓMO LO RESUELVO?

Propuesta de valor

La diferenciación se refiere a cómo nuestro producto o servicio se destaca de la competencia en términos de beneficios, calidad, precio, diseño, experiencia de usuario, entre otros.

Análisis de la competencia y diferenciación



Qué usos le podemos encontrar a la propuesta de valor



¿Qué nos llevamos?



¡GRACIAS!