### **Programa Triple Impacto**

Hacia una mentalidad, cultura y modelo de negocio con propósito











### La Ruta

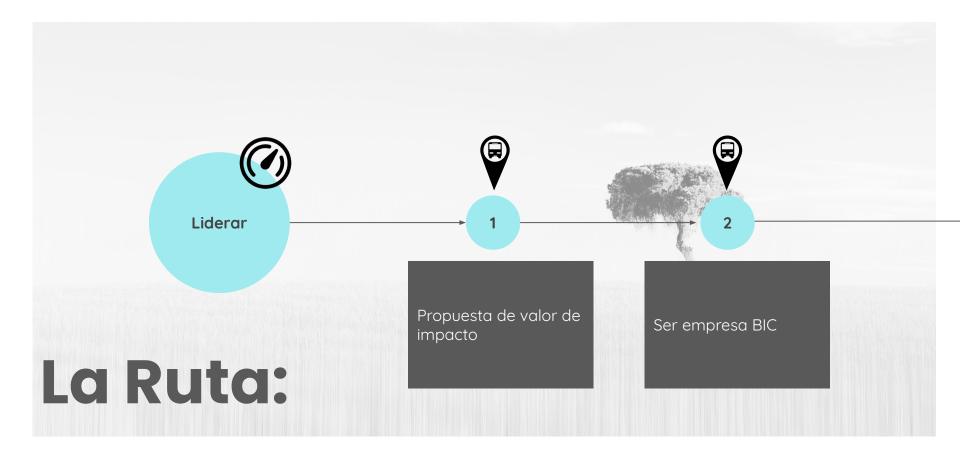






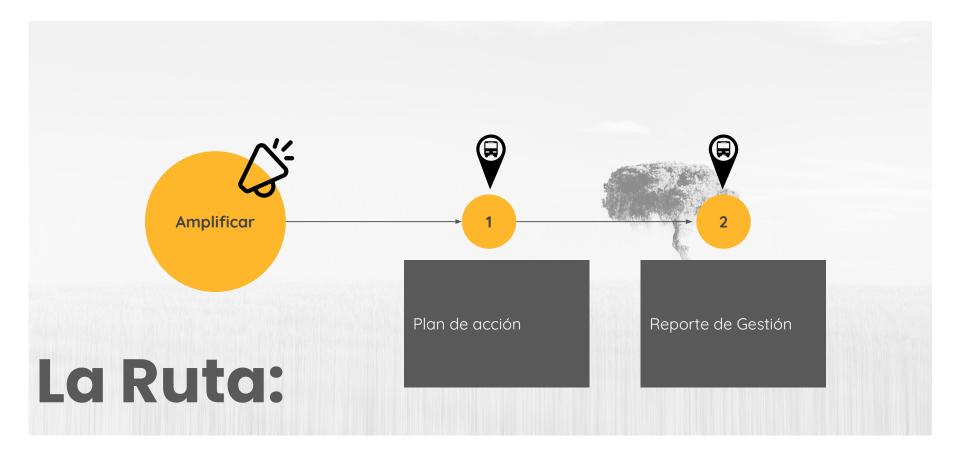


























"No basta con crear productos o servicios que funcionen, que sean comprensibles y usables, también necesitamos construir productos que provean de alegría, emoción, placer, diversión y belleza en la vida de las personas."

**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?





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









"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











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



¿QUIÉNES SE BENEFICIAN?	¿QUÉ DOLORES TIENEN?	¿QUÉ LES RESUELVO?	¿CÓMO LO RESUELVO?	
Personas y comunidades que se ven beneficiadas por el cambio	Necesidades	Los dolores que puedo mitigar	Propuesta de valor	
$\Box$				





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









### Beneficios



#### ¿QUÉ LE RESUELVO AL BENEFICIARIO?

Los	dolores que puec	lo 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











