Modelo de negocio y propuesta de valor

Mi producto
Resumen



Conociendo el producto o servicio

Las propuestas de valor pueden ser nuevas e innovadoras, pero también pueden ser similares a otras que ya existen, aunque mejores en algunas características o atributos.

Para ayudar a definir la propuesta de valor integramos el análisis del cliente y del producto, y buscamos respuestas a estas preguntas:

- *¿Qué valor proporcionamos a nuestros clientes?*
- *¿Qué problema de nuestros clientes ayudamos a solucionar?*
- *¿Qué necesidades de los clientes satisfacemos?*
- *¿Qué productos o servicios ofrecemos a cada segmento de mercado?*

El valor que se puede crear para los clientes es cuantitativo o cualitativo.

Algunas formas de crear valor para el cliente son: novedad, mejorar el rendimiento, personalización de los productos o servicios, hacer parte del trabajo del cliente, diseño, marca y estatus, precio, reducción de costos, reducción de riesgos, accesibilidad, comodidad y utilidad