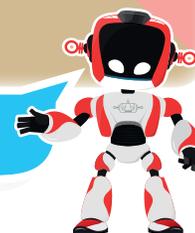


¿Qué hace diferente nuestra idea?



Diferénciate de la competencia logrando que tu empresa sea única en algo valioso para tus clientes. ¡Aprende cómo lograrlo!



Nuestra meta

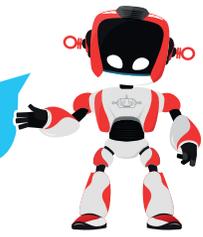
En esta experiencia aprenderemos a explicar el porqué nuestra idea de negocio es competitiva frente a las demás.

¿Cómo lo haremos?

- 1 A partir de una lectura recordaremos la importancia de satisfacer las necesidades de los clientes.
- 2 Por medio de un texto estudiaremos qué es una propuesta de valor.
- 3 Un tutorial virtual nos enseñará cómo formular nuestra propuesta de valor.
- 4 Con una actividad en el aula definiremos la propuesta de valor de nuestra idea de negocio.

Planifiquemos

Momento	Actividad	Recurso	Tiempo
Inicio experiencia 11	Nuestra meta, ¿Cómo lo haremos?	Libro	15 min
Activando Presaberes	Lectura: "Satisfaciendo necesidades"	Libro	5 min
Aprendamos haciendo	Lectura: "La propuesta de valor"	Libro	10 min
	Tutorial Virtual: Formulando la propuesta de valor"	Virtualtek: tutorial código 9-11-01	10 min
Manos a la obra	Marquemos la diferencia	Libro, computador	35 min
¿Qué aprendí?	Evaluación	Libro	10 min
¿Qué logré?	Autoevaluación	Libro	5 min
Soy creativo	Comparte	Libro, computador	Flexible
Para reforzar	Visita virtual	Virtualtek	Flexible



Ten el
valor de

Ser el mejor, sin perder la humildad.

Activando
Presaberes



Satisfaciendo necesidades

La mayoría de las empresas nacen con un objetivo en común: **atacar** una **necesidad, problema** o **inconformidad** que posee un grupo de personas. Por esta razón, la **detección** de **necesidades** y la **búsqueda** de la **satisfacción** en sus clientes permiten a cada una de las empresas **determinar** cuál es el **enfoque** sobre el que va a trabajar, cuáles serán sus objetivos y qué tipo de mercado quiere **invadir** con su propuesta de **productos** o **servicios**.



Sin embargo, pretender **satisfacer** completamente las necesidades de los **clientes** no es una tarea sencilla, puesto que sus **gustos** y **preferencias** pueden cambiar en cualquier momento, lo que convierte en un reto mantener viva la **idea** de **negocio**.

Un **cliente** espera que un **producto** o **servicio** que adquiere satisfaga sus **necesidades** y si sus expectativas no se cumplen la empresa prestadora del **servicio** o la que lo fabrica perderá esa cuota de **mercado**. Las necesidades que puede tener una persona se dividen en tres tipos principales: **fisiológicas** (satisfacen las exigencias corporales), **psicológicas** (satisfacen un placer ya sea físico o estético) y **sociológicas** (tienen que ver con formar parte de algún grupo, ser aceptado por otros, etc.).

Aprendamos
haciendo



La propuesta de valor

Para satisfacer a los **clientes** es importante entregarles un **producto** o **servicio** que supla sus **necesidades** y supere sus **expectativas**. Por lo tanto, debemos contar con una propuesta de valor que haga que los clientes **elijan** nuestra **empresa** y no a la **competencia**. La **propuesta de valor** debe responder **qué se va a ofrecer** y para **quién**, por lo que es importante tener en cuenta las siguientes preguntas base:



¿Que? **valor proporcionamos** a nuestros clientes?

¿Que? **problema** de nuestros clientes **ayudamos a solucionar**?

¿Que? **necesidades** de los clientes **satisfacemos**?

¿Qué espera el cliente para **superarle** las **expectativas**?

¿Que? **paquetes** de productos o servicios **ofrecemos** a cada **segmento** de mercado?

¿Sabías que?

La pirámide de Maslow es una teoría psicológica en la que se organizan jerárquicamente las necesidades humanas?



A medida que la **propuesta de valor** sea **específica** para cada **segmento de clientes**, más interesante se convierte el **producto** o **servicio** ofrecido, logrando convencer a los **clientes potenciales** que la oferta es la mejor opción al momento de satisfacer su necesidad. Por lo anterior, una **propuesta de valor** solo será eficaz si le hace ver al cliente los resultados que obtendrá tanto en términos **cualitativos**, es decir la **necesidad** que está supliendo, como **cuantitativos**, el **beneficio económico** que representará acceder a la oferta de nuestra empresa.

Las **variables cuantitativas** más destacadas son:

Precio: se trata de ofrecer el mismo valor por un **menor precio** y así alcanzar **clientes sensibles** a este aspecto.

Calidad: consiste en entregar un **producto** o **servicio** con **materiales** de **mejor calidad** que los utilizados por la competencia.

Reducción de costos: permite ofrecer la **propuesta de valor** a otras empresas ayudando a los clientes a minimizar los costos.

Entre las **variables cualitativas** cabe resaltar:

Novedad: busca la creación de **nuevos mercados** para satisfacer necesidades que los clientes no tenían identificadas.

Diseño: consiste en resaltar el **diseño** como elemento que diferencie la oferta de otras.

Marca, Status: busca apuntarle a un cierto grupo social, tendencia o moda.

Desempeño: consiste en entregar mayor desempeño a lo ofrecido por la competencia.

Personalización: busca ofrecer una propuesta adaptable a los gustos, necesidades e intereses de cada cliente o grupo de clientes.

Comodidad: trata de enfocarse en "facilitar la vida" al cliente, optimizando su tiempo y esfuerzo.

Al momento de construir una **propuesta de valor** podemos jugar con las variables **cualitativas** y **cuantitativas** ajustándolas a lo que queremos entregar con nuestra **idea de negocio**.

Sin olvidar, además, que la **propuesta de valor** se define para **cada segmento de cliente** y no de manera general.



virtualek!

- Visita tu aula virtual y aprende más con el tutorial "Formulando la propuesta de valor" código: 9-11-01.

Para no olvidar

La propuesta de valor explica cómo tu producto o servicio resuelve los problemas del cliente o mejora su situación.



Manos a la obra 

Marca la diferencia

El reto está dividido en dos partes, por lo tanto lee atentamente.



Parte 1. Para **marcar la diferencia** y entregar una **propuesta de valor** atractiva a tus clientes es necesario convertirte en detective e investigar qué **empresas** existentes representan tu **competencia**. Por lo que deberás **construir un documento en Word** en el que consignes la siguiente información:

Quién es tu **competencia**, qué **productos** o **servicios** ofrecen y qué no?

Identifica un hueco en el **mercado** de tu **competencia** el cual consideres que tu empresa podría cubrir.

Visita la página web o **redes sociales** de tu competencia, **lee** los **comentarios** y **descubre** qué clientes no se encuentran satisfechos con su oferta. Luego, **identifica los patrones que se repiten** (por ejemplo, si es un restaurante, detecta si hay quejas por el mal servicio) y define un perfil de clientes inconformes.

Parte 2. Luego de haber detectado posibles nuevos mercados a atacar, es la hora de **definir la propuesta de valor** y plasmarlas en el documento del **Pitch**. Para lograrlo, ingresa a **Word** y crea un **documento** en el que incluyas lo siguiente:

Un **título** en el que describas el beneficio que ofreces al cliente.

Un **subtítulo** en el que detalles brevemente lo que ofreces, a quién y por qué.

Los beneficios o características de tu **producto** o **servicio** (teniendo en cuenta las variables estudiadas). Regístralos además en tu modelo **Canvas en línea**.



¿Qué Aprendí?



En esta experiencia se evaluarán los siguientes entregables:

Canvas actualizado en línea.

Documento de Word con la parte 1 del reto desarrollada.

Documento de Word con la información del pitch (parte 2 del reto).



¿Sabías que?

El pitch es una presentación verbal usada por emprendedores para exponer su idea de negocio?

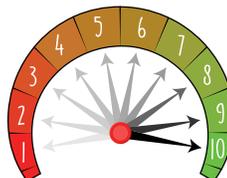


¿Qué logré?



★ Dibuja la aguja del medidor en el nivel que consideres fue tu desempeño en esta experiencia.

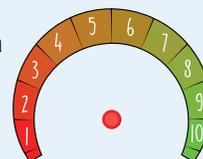
- 7-10: sé hacerlo fácilmente
- 4-6: hago pero se me dificulta
- 1-3: necesito ayuda para lograrlo



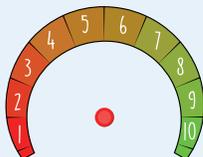
★ Conozco la relevancia de satisfacer las necesidades de los clientes.



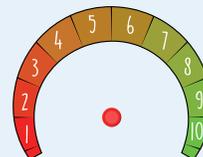
★ Identifico la importancia de la definición de una propuesta de valor.



★ Defino una propuesta de valor para mi idea de negocio.



★ Desarrollo las actividades asignadas de manera ordenada.



Soy creativo 

Invita a tus **familiares** para que te acompañen y escuchen atentamente la presentación de tu **pitch**. Recuerda que debes iniciar haciéndoles ver que existe un problema o una necesidad la cual pretendes satisfacer con tu **propuesta de valor**.



Para reforzar 

Virtualtek 

• Visita tu aula virtual y aprovecha los recursos que se encuentran en la sección "Para reforzar".

