



Diseña tu propuesta de valor

1 de junio 2019

10:00 a 11:00 hrs.

Reglas de convivencia para los participantes del Taller

The image shows a Zoom meeting interface with several annotations in blue boxes and arrows. At the top, a row of video thumbnails for participants is labeled "Participantes de la plática". A large white rounded rectangle in the center is labeled "Presentación que proyecta el instructor". At the bottom, the control bar has "Activar micrófono" and "Detener video" buttons highlighted, with callouts "Silenciar o activar micrófono" and "Activar o desactivar video" respectively. The "Chatear" button is also highlighted with a callout "Espacio para comentar, preguntar o aclarar dudas". The chat window on the right shows a "Chat de Grupo" with messages from participants like Dalia, Thaly, and GBSOBERA.

Participantes de la plática

Presentación que proyecta el instructor

Espacio para comentar, preguntar o aclarar dudas

Silenciar o activar micrófono

Activar o desactivar video

Chat de Grupo

De Dalia para Todos: es comenzar algo nuevo

De mi para Todos: inciar una idea

De Thaly para Todos: Gracias por sus aportaciones D. Liliana

De GBSOBERA para mi: (En privado) Asi va a ser Expositor frente a la camara

De Dalia para Todos: Perticure: es una nueva teoria c referencia al camino de encontra consigo mismo

Activar micrófono

Detener video

Invitar

Participantes 16

Compartir pantalla

Chatear

Grabar

Salir de la reunión

OBJETIVO

Diseñar una propuesta de valor fuerte y clara, para enriquecer proyectos de emprendimiento que permita posicionar con mayor facilidad nuestro producto en el mercado.

Cliente vs Usuario

A menudo tu cliente será diferente al usuario final, muchas empresas que van iniciando cometen el error de optimizar el producto para el usuario final.

Es importante tener en mente que el cliente es el que paga por el producto, pero la persona que lo consume puede ser distinta.

En estos escenarios debes pensar en el producto desde el cliente y el usuario final, recordando optimizar las necesidades del cliente es lo más importante

Tipos de ofertas

PRODUCTO

Es un bien físico que una vez que lo compras te pertenece.

SERVICIO

Es una oferta intangible como un taller o una cuenta de banco.

Puedes aprovecharlo por un tiempo o hasta alcanzar un propósito acorde a lo pagado.

Prioridades del cliente

Técnicas de
mercado



Frustraciones



Alegrías



Identificar y analizar a la competencia

¿Quién es mi competencia?

¿Qué soluciones ofrece?

¿Cómo lo hace?

Propuesta de valor

Es una declaración concisa que explica los beneficios que los clientes obtendrán de un producto o servicio.

Para desarrollarla deberás enfocarte en lo siguiente:

Clientes

Industria

Beneficios

Estrategia

Clientes

Describe tu cliente objetivo sin tratar de resolverle todo a todos.

Industria

Identificar nuestra actividad económica.

Beneficios

Explica tu promesa de valor (cómo beneficiará tu negocio a los clientes).

Beneficio que darás a los clientes comparado con una solución actual en el mercado.

Enfócate en la prioridad más alta de tu cliente objetivo.

Estrategia

Respalda tu promesa de valor con una estrategia que te permita cumplirla.

Rompe el miedo de compartir tu idea

Quizá pienses que en este momento es precipitado hablar con clientes de tu propuesta de valor y sólo hasta que salgas al mercado deberás hablar sobre tu idea de negocio.

No debes preocuparte de que otros te roben tus ideas

El éxito de un negocio se basa más en la ejecución de una idea que en la idea misma. El riesgo que alguien más desarrolle tu idea de negocio es muy baja, ya que se requeriría de contar con una perfecta mezcla de:

Habilidades x interés x ambición x tiempo

Cada vez que compartes tu idea, tienes la oportunidad de obtener retroalimentación y mejorar tu idea.

Estructura de una propuesta de valor

Para [público objetivo] nuestra empresa es la marca de la [industria, segmento de mercado o tipo de producto/servicio] que ofrece [beneficio primario cuantificable / promesa] a través de [atributos clave / estrategia]

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

Para [Jóvenes universitarios] nuestra empresa es la marca de la industria [Educativa] que ofrece [La mejor educación] a través de [maestros calificados y practicas empresariales]

CONCLUSIÓN

Identifica claramente a tu cliente específico



Oración clara y simple



Elementos que marquen la diferencia.



Credibilidad



AYÚDANOS A MEJORAR

Contesta la siguiente encuesta a través de la siguiente liga

<https://forms.gle/9RqVST3JzMp14tmK9>



Totalmente deacuerdo	Deacuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1	2	3	4	5

1.- El curso en general cumplió con tus expectativas

2.- El temario cumplió con el objetivo

3.- Consideras que el taller te sirvió para las actividades de tu negocio o idea de negocio

4.- Califica el desempeño de tu instructor

5.- La plataforma de videoconferencia sobre la cuál tomaste el taller te fue de fácil uso

6.- ¿Te gustaría que siguiéramos trabajando en más talleres para seguir actualizándote y qué temas serían de tu interés?

7.- Comentarios adicionales

TALLERES

**PARTICIPA DEL 1 AL 5 DE JULIO
EN LA SEMANA DIGITAL PYME.**



Pláticas y talleres

Día y hora

Diseño de tu propuesta de valor.

Lunes 1
10:00-11:00hrs

Publicidad para tu negocio.

Lunes 1
18:00-19:00hrs

Desarrollo de un plan de operación para emprendimientos.

Martes 2
10:00-11:00hrs

Pon a prueba tu producto.

Martes 2
18:00-19:00hrs

Jóvenes emprendedores.

Miércoles 3
10:00-11:00hrs

Introducción de tu negocio a Internet.

Miércoles 3
18:00-19:00hrs

¿Cómo hacer una página web para tu negocio?

Jueves 4
10:00-11:00hrs

¿Cómo promocionar tu negocio en Internet?

Jueves 4
18:00-19:00hrs

Herramientas de comunicación y oficina para tu negocio.

Viernes 5
10:00-11:00hrs

Ventas en Internet.

Viernes 5
18:00-19:00hrs

PLÁTICAS



Alejandro Corona

Director de mercadotecnia
Aspel

Tema: Creatividad e innovación para PYMES



Oliver Lecerf

Gerente de Desarrollo de
Negocios Globales Panda

Hervé Lambert

Global Consumer
Operations Manager Panda

Tema: Ciberseguridad en las PYMES



Yadira Palma

Gerente de comunicación
Sección Amarilla

Tema: Acelerando el crecimiento y expansión para las PYMES



Miguel A. Olayo

Category Manager- Aruba
Networks

Tema: Cómo hacer crecer tu negocio con tecnología