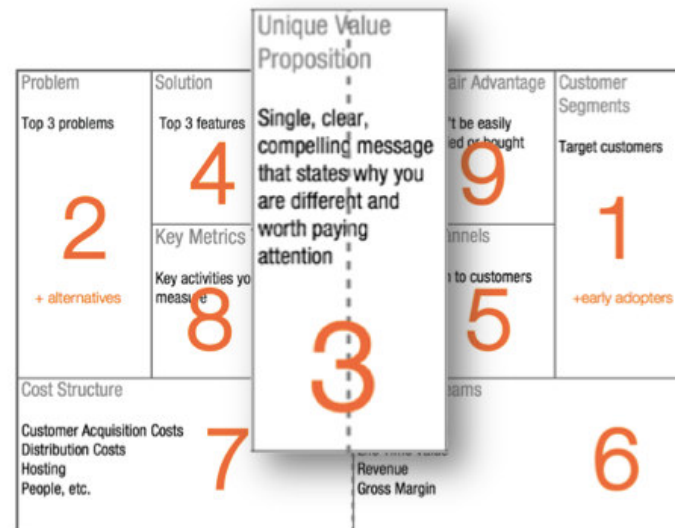




PROPOSTA DE VALOR

les Can Puig
Innovació i empenedoria

Proposta de valor



- Deixa de forma clara, simple, senzilla i en una frase (un mini pitch) què et fa especial
- Com vas a ajudar als teus clients a resoldre el seu problema ... fàcil de dir, difícil de sintetitzar.



Proposta de Valor

Característiques

Les **característiques** de la proposta de valor es poden basar en una sèrie de **criteris**:

Novetat: cobrim una necessitat o problema per al qual encara no existia un producte o servei específic.

Rendiment: millora del rendiment sobre l'oferta actual: més qualitat, més velocitat ...

Personalització: oferim productes o serveis adaptats individualment o fins i tot col·creats pel mateix usuari.

Disseny: oferim un disseny més cuidat o nou respecte a l'oferta existent. Un cas típic seria Apple.

Preu: podem oferir solucions low cost.

Proposta de Valor

Com fer propostes de valor

COM FER UNA BONA PROPOSTA DE VALOR

La proposta de valor és el factor que fa que un client es decanti per una o una altra empresa .

QUÈ VALOR PROPORCIONEM A NOSTRES CLIENTS ? QUÈ PROBLEMA LES AJUDEM A SOLUCIONAR ?

¿QUINES NECESSITATS SEVES SATISFEM?

Una proposta de valor crea valor per a un segment de mercat gràcies a una barreja específica d'elements adequats a les necessitats d'aquest segment . Els valors poden ser quantitatius (preu , velocitat de servei, etc) o cualitatitiUs (disseny , experiència del client etc) .

Els elements de la llista següent , que no pretén ser completa , poden contribuir a la creació de valor per al client .

Com fer propostes de valor

NOVETAT

Algunes propostes de valor satisfan necessitats fins aleshores inexistents i que no els clients no percebien perquè no hi havia cap oferta similar . Ex: telèfons mòbils , fons d'inversió ètics ...

MILLORA DEL RENDIMENT

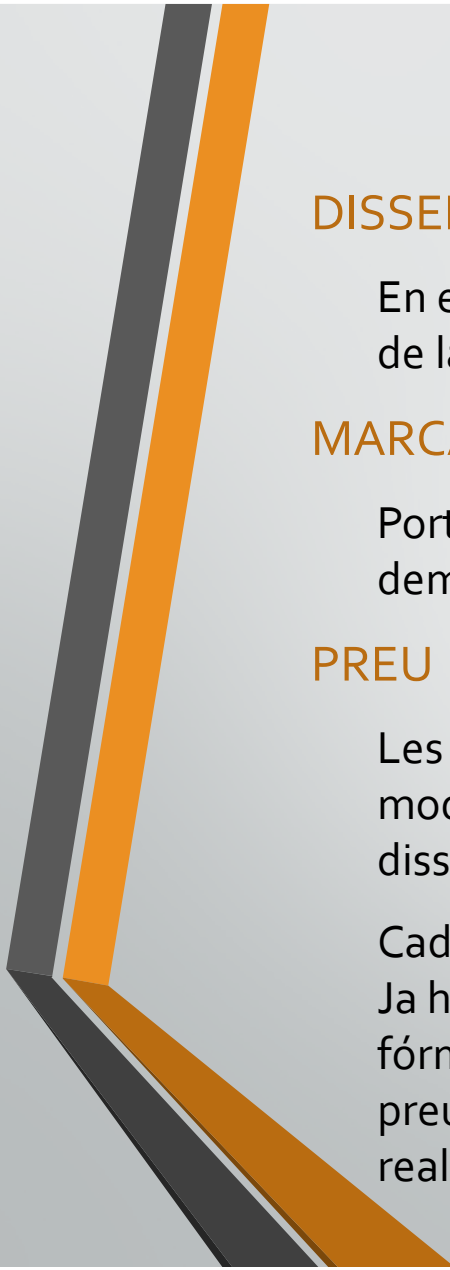
Sector informàtic amb els PCs

PERSONALITZACIÓ

L'adaptació dels productes i serveis a les necessitats específiques dels diferents clients o segments de mercat crea valor .

"EL TREBALL, FET "

També es pot crear valor ajudant al client a realitzar determinats treballs . Rolls-Royce té clients del sector aeronàutic que confien totalment en aquesta empresa per a la fabricació i manteniment de les seves motors de reacció . El seu acord permet als clients centrar-se en la direcció de les aerolínies.



DISSENY

En els camps de la moda i l'electrònica de consum , el disseny pot constituir una part essencial de la proposta de valor .

MARCA / ESTATUS

Portar un Rolex indica riquesa . A l'altre extrem , els skaters utilitzen marques alternatives per demostrar que van a l'última .

PREU

Les propostes de valor de baix preu tenen implicacions importants per als altres aspectes d'un model de negoci . Les companyies aèries de baix cost , com Southwest o easyJet , han dissenyat models de negoci complets i específics per permetre els viatges a baix cost .

Cada vegada són més les ofertes de productes gratuïts que penetren en els diferents sectors . Ja he comentat en l'apartat de segmentació les plataformes multilaterals , però hi ha altres fórmules per oferir el producte gratis, com " freemium " : el bàsic és gratis , els extres tenen un preu (Skype , on els usuaris paguen només les trucades terrestres i telèfons mòbils realitzades amb el servei Premium SkypeOut , amb tarifes molt baixes)

REDUCCIÓ DE COSTOS

Salesforce.com ven una aplicació de relació amb els clients (CRM) allotjada en el núvol . D'aquesta manera , els seus clients no han d'invertir els diners i el temps que implica comprar , instal·lar , i gestionar ells mateixos el programari CRM .

REDUCCIÓ DE RISCOS

Per al comprador d'un cotxe de segona mà , una garantia de servei d'un any redueix el risc de les reparacions i avaries després de la compra .

ACCESSIBILITAT

També es pot crear valor posant productes i serveis a disposició de clients que abans no tenien accés. NetJets , per exemple , va popularitzar el concepte de propietat fraccionada d'avió privat , ja que la companyia va recórrer a un model de negoci innovador per posar un servei d'avió privat a l'abast de persones i empreses que abans no s'ho podien permetre .

COMODITAT / UTILITAT

Facilitar les coses o fer-les més pràctiques també pot ser una font de valor . L'iPod i l'iTunes , d'Apple , van oferir als clients una comoditat sense precedents per buscar , comprar , descarregar i escoltar música digital .

Proposta de Valor

[Cas d'estudi](#)

[Cadena Valor](#)

[Proposta de Valor](#)

[Quins són els secrets de Zara](#)

[Com crear la proposta de valor](#)

Tasca

Descriviu quina és la proposta de valor que té la vostra idea de negoci. Recordeu que per respondre aquesta pregunta teniu material per consultar que us ajudarà a definir-la i situar-la.