

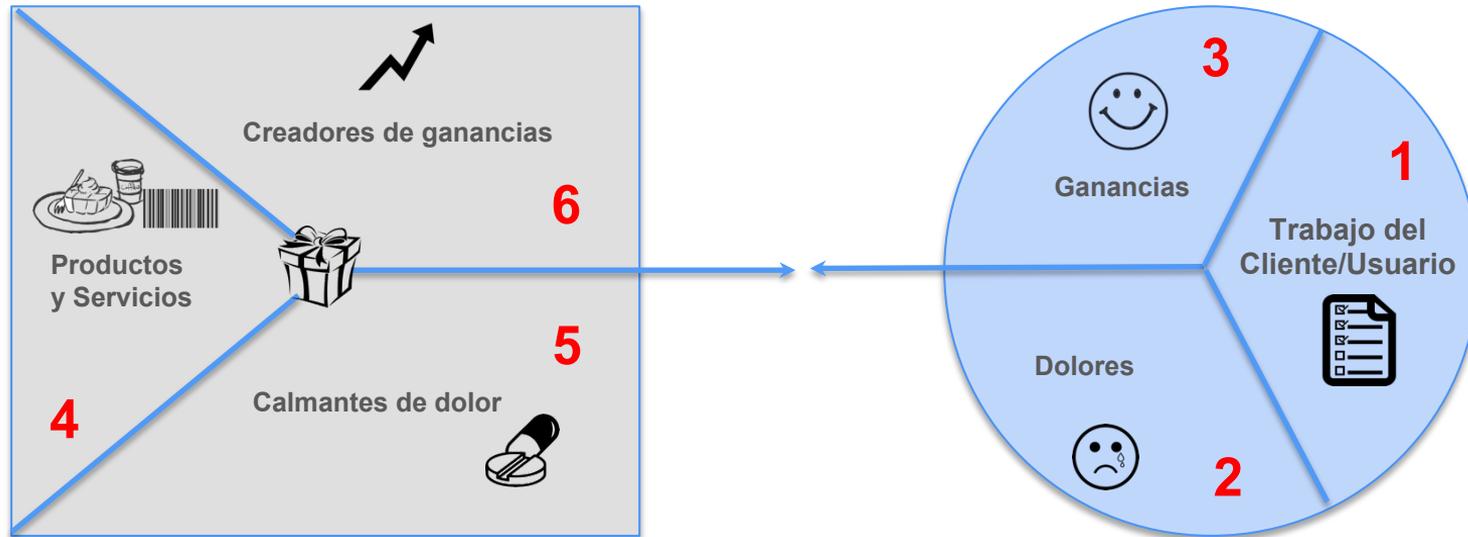


Entregable 1



Objetivo: Idear. Definir una idea de solución

Instrucción: Completar el lienzo de proposición de valor



Formato de entrega: 1 lámina (estilo power point) en archivo PDF



ANEXO

Material Complementario para completar
Entregable 1: Lienzo Proposición de Valor



¿Qué **ahorros** harían a su cliente feliz? (tiempo, dinero, esfuerzo)

¿Qué **resultados espera** su cliente y cuales superarían sus expectativas? (nivel de calidad, más de algo, menos de algo)

¿Qué haría **más fácil el trabajo** o la vida de su cliente? (curva de aprendizaje más plana, más servicios)

¿Con qué **sueñan los clientes**? (grandes logros, grandes alivios)

¿Cómo tu cliente **mide el éxito o el fracaso**? (desempeño, costo)

¿Qué es lo que su cliente encuentra **muy costoso**? (tiempo, dinero)

¿Qué es lo que hace que su cliente **se sienta mal**? (frustraciones, complicaciones)

¿Cuáles son las **principales dificultades** y desafíos que su cliente enfrenta?

¿Qué **riesgos** su cliente teme? (financieros, sociales, tecnológicos)

¿Qué **errores comente habitualmente** su cliente?



¿Qué **trabajos funcionales** está ayudando a su cliente a realizar? (ejecutar tarea, solucionar problema)

¿Qué **trabajos sociales** está ayudando a su cliente a realizar? (verse bien, ganar más poder, estatus)

¿Qué **trabajos emocionales** está ayudando a su cliente a realizar? (estética, sentirse bien, seguridad)

¿Qué **necesidades básicas** está ayudando a su cliente a satisfacer? (comunicación, salud)



¿Qué productos y servicio ofrece que ayudan a su cliente a realizar un trabajo funcional, social o emocional, o que lo ayudan a satisfacer una necesidad básica?



¿Crean ganancias que **hacen felices a sus clientes**? (tiempo, dinero, esfuerzo)
¿Producen **resultados que su cliente espera** o superan sus expectativas? (por ej. Mejor calidad, más de algo)
¿Alcanzan o **superan el desempeño** de las soluciones existentes que más satisfacen al cliente? (en relación a ciertas especificaciones, desempeño, calidad)
¿**Facilitan el trabajo** o la vida del cliente? (aplana la curva de aprendizaje, usabilidad, accesibilidad, más servicios)
¿Crean **consecuencias sociales positivas** que sus clientes desean? (les hacen ver bien, producen un aumento en su poder, estatus)

¿Generan **ahorros**? (tiempo, dinero o esfuerzo)
¿Hacen que sus clientes **se sientan mejor**? (eliminan frustraciones, molestias, cosas que generan dolores de cabeza)
¿**Arreglan soluciones** de desempeño insuficiente? (nuevos atributos, mejor desempeño, mejor calidad)
¿**Eliminan** las consecuencias sociales negativas que los clientes encuentran o temen? (desprestigio, pérdida de poder, confianza)
¿Ayudan a los clientes **a dormir mejor** en la noche? (al ayudarlos con grandes problemas, disminuir o eliminar preocupaciones)
¿**Limitan o eliminan errores** comunes que hacen los clientes? (Por ej. Errores de usuario)