

**WORKBOOK**

# PROPOSICION DE VALOR

Explica qué problema resuelves, para  
quién y por qué lo haces mejor.

Desarrollado por: **Carlos Cruz**



# Definiendo tu Propuesta de Valor

PAGINA 2

## ¿Qué es una Propuesta de Valor?

Tu propuesta de valor es la respuesta más clara a una de las preguntas más importantes en los negocios:

¿Por qué debería elegirte tu cliente?

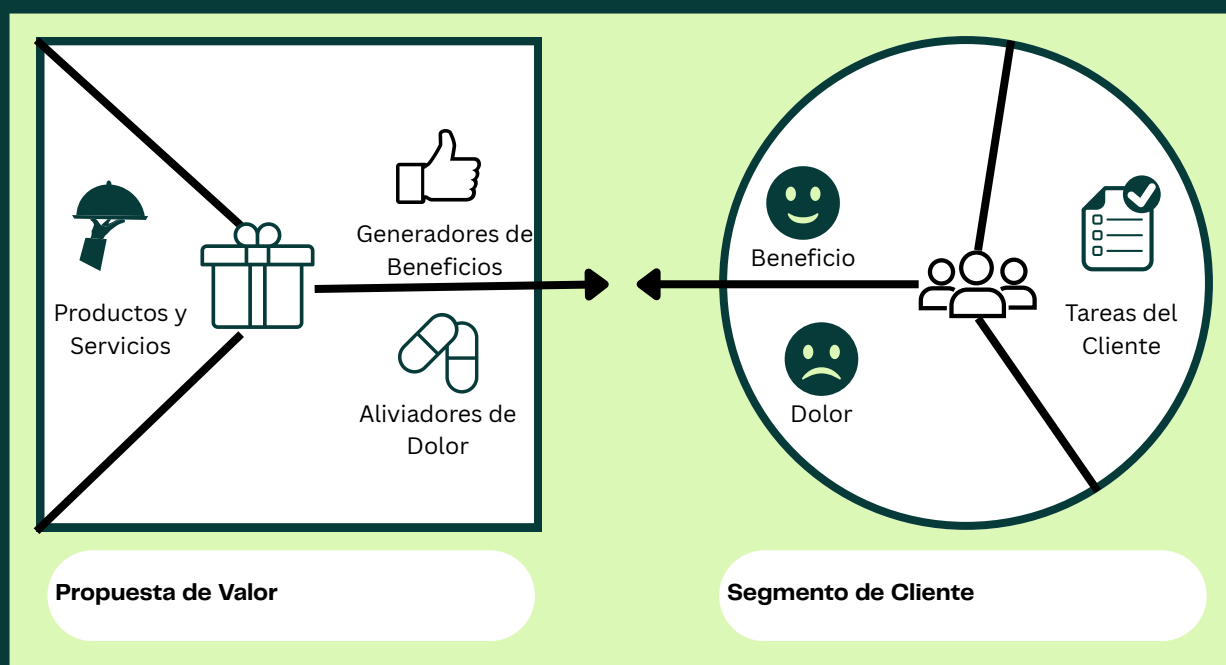
No se trata de lo que vendes, sino de lo que tu cliente obtiene. Piensa en tu propuesta de valor como una promesa a tu cliente.

Le dice cómo vas a resolver su problema, mejorar su situación o hacerle la vida más fácil o mejor.

**“Las personas no compran productos. Compran soluciones a sus problemas.”**



# Dos Caras de la misma moneda



# 1. Entiende a tu Cliente (Perfil del Cliente)

PAGINA 4

Antes de hablar sobre tu producto, dedica tiempo a entender a tu cliente.



## Pregúntate:

- ¿Qué están tratando de lograr realmente?
- ¿Qué les impide llegar allí?
- ¿Qué significaría el éxito para ellos?

## Divídelo en tres partes:

- Tareas del cliente: ¿Qué tareas quieren realizar o completar?
- Dolores del cliente: ¿Qué los frustra o bloquea?
- Ganancias del cliente: ¿Qué los haría sentirse felices o exitosos?

## Preguntas para ti:

- ¿Qué está tratando de lograr tu cliente cada día?
- ¿Dónde se encuentra con más dificultades?
- ¿Qué desearía que fuera más fácil o mejor?

## Ejemplo:

Para un viajero que busca alojamiento:

- Tareas: Encontrar un lugar cómodo y seguro dentro del presupuesto.
- Dolores: Demasiadas opciones, reseñas falsas, precios poco claros, experiencia poco confiable.
- Ganancias: Reserva rápida, opciones claras, reseñas fiables, experiencias locales.

## 2. Muestra Cómo Aportas Valor (Mapa de Valor)

PAGINA 5

Una vez que entiendes a tu cliente, concéntrate en cómo tu oferta mejora su vida.

### Describe:

- **Productos / Servicios:** ¿Qué ofreces exactamente?
- **Aliviadores de Dolor:** ¿Cómo resuelves o reduces sus problemas?
- **Generadores de Beneficios:** ¿Cómo creas los resultados que desean?

### Preguntas para ti:

- ¿Qué problemas resuelven realmente tus productos o servicios?
- ¿Qué beneficios ayudas a crear para tu cliente?
- ¿Te estás enfocando en lo que realmente les importa?

### Ejemplo (Airbnb):

- **Productos / Servicios:** Plataforma online para reservar alojamientos.
- **Aliviadores de Dolor:** Anfitriones verificados, filtros de búsqueda fáciles, pagos seguros.
- **Generadores de Beneficios:** Estancias únicas, experiencias locales, reservas instantáneas.



# Lista de Verificación Paso a Paso

PAGINA 6

1. Identifica las **tareas clave** de tu cliente.
2. ¿Qué necesitan o quieren lograr?
3. Enumera sus principales **dolores**.
4. ¿Dónde sienten **frustración**, riesgo o dificultad?
5. Describe las **ganancias** que desean.
6. ¿Cómo se ve el **éxito**, la felicidad o el alivio para ellos?
7. Enumera tus **productos y servicios**.
8. ¿Qué estás **ofreciendo** para ayudarles?
9. Explica cómo tu **oferta** alivia sus dolores.
10. ¿Cómo les hace la **vida más fácil**, rápida o segura?
11. Explica cómo tu oferta genera **ganancias**.
12. ¿Cómo les ayuda a lograr más o **sentirse mejor**?
13. Comprueba que todo **encaje**.
14. ¿Tu oferta resuelve claramente las tareas y dolores más importantes? ¿**Genera ganancias significativas**?



# Reflexión Final

PAGINA 7

**Una gran propuesta de valor no se trata de características, sino de resultados.**

**Cuanto más claro seas sobre el mundo de tu cliente, más fácil será posicionar tu oferta.**

## **Pregúntate:**

- Si yo fuera mi cliente, ¿me importaría esto?
- ¿Mi mensaje facilita la comprensión del valor que entrego?
- ¿Puedo explicar mi propuesta de valor en una sola frase?



**“Cuanto más simple, mejor.**

**Si tu cliente no puede repetirla, no está lo suficientemente clara.”**



## ¡Felicidades por completar tu propuesta de valor!

Tomarte el tiempo para definir claramente tu propuesta de valor no siempre es fácil: requiere reflexión, empatía y enfoque. Al pasar por este proceso, has hecho mucho más que solo completar un lienzo: has dado un paso importante hacia la comprensión de tu cliente y la creación de un mensaje que realmente conecte.

Esta es la base de cualquier negocio exitoso. Bien hecho por hacer las preguntas correctas y mantener el compromiso de hacer el trabajo que realmente importa.

**HILO VIVO**  
CONSULTING