

Lección 2.1 Modelo Estado de Valor

Desde la perspectiva de tu cliente o usuario, ¿qué le representa tu empresa? ¿Qué hace tu producto por él y por qué debería importarle?

En la práctica El objetivo de hacer una proposición de valor es enfocar todas las bondades de tu negocio en un atractivo enunciado que establezca porqué tu empresa es diferente y por qué tu producto vale la compra. Y a partir de esta darle dirección y coherencia a nuestros materiales de ventas y comunicaciones

Identificar una proposición de valor puede ser tarea complicada. Se necesita cuidadosa atención para declarar una proposición breve, comprensible y además convincente.

El modelo Estado de Valor es una herramienta que te ayudará a articular esta proposición de valor de forma racional y que además permitirá reflejar las mutaciones que, inevitablemente, ocurrirán a medida que incrementes tu conocimiento del usuario.

NUEVA SITUACIÓN	ATRIBUTOS HABILITADORES	BENEFICIOS
ENCABEZADO	PROPUESTA DE VALOR	ESCENARIO DESEADO
SITUACIÓN ACTUAL	DEFICIENCIAS	CONSECUENCIAS

Estado de Valor contiene 9 cuadrantes:

- Inicia identificando hacia quién se está realizando la proposición, que en muchos casos siempre es más de uno.
- En segundo lugar identifica cuál es el estado ideal del usuario respecto del problema que quiere resolver o del deseo que quiere cumplir.
- A continuación emplea lo que se conoce como la banda de pérdida. En estos tres cuadrantes detalla aquellos recursos que pierde el usuario al no optar por nuestra empresa.
- Luego, Estado de Valor hace uso de la banda de ganancia. En estos respectivos cuadrantes describe aquello que el usuario gana al optar por hacer negocios con nosotros.





Finalmente, entendiendo hacia quien vamos, el Estado Ideal de las cosas, los puntos de dolor, y nuestros argumentos es que podemos articular una proposición de valor que sea simple, única y muy útil.

Recuerda que la proposición de valor es algo que evoluciona y varía conforme nos familiarizamos más con las necesidades reales de nuestro consumidor.

Conoce a continuación cómo resolver el Estado de Valor para generar todas las proposiciones de valor que tu negocio necesite.