

1. Introducción

El Value Proposition Canvas es como una herramienta estratégica que ayuda a las empresas a entender y crear productos o servicios que realmente les gusten a sus clientes. Tiene dos partes importantes: el Perfil del Cliente y el Mapa de Valor. El perfil del cliente muestra lo que los clientes necesitan, lo que les duele o les preocupa, y lo que les hace felices. En cambio, el mapa de valor describe cómo la empresa planea resolver esas necesidades a través de sus productos o servicios. Al usar este lienzo de propuesta de valor, las empresas pueden hacer coincidir lo que ofrecen con lo que los clientes quieren, lo que les ayuda a destacarse de la competencia. En última instancia, esto lleva a que los clientes estén contentos y a que la empresa tenga éxito. ¡Es una herramienta poderosa para entender y satisfacer a tus clientes!

2. Descripción

Cuando se trata de un proyecto de revalorización de plásticos, hacer un lienzo de propuesta de valor es como armar un mapa para entender lo que realmente quieren tus clientes y cómo tu proyecto puede satisfacer sus deseos. El lienzo tiene dos partes importantes: el Perfil del Cliente y el Mapa de Valor. El Perfil del Cliente te dice qué es lo que tus clientes necesitan y qué les haría felices, mientras que el Mapa de Valor te muestra cómo tu proyecto puede darles esas cosas. Es como un camino que te guía para asegurarte de que lo que haces se ajusta a lo que tus clientes desean.

Perfil del cliente:

1. Trabajos del Cliente:
 - Piensa en las principales cosas que tus clientes necesitan hacer o lograr cuando se trata de gestionar o revalorizar los residuos plásticos.
 - Por ejemplo, podrían querer reducir la contaminación plástica, encontrar formas más sostenibles de lidiar con los plásticos o cumplir con las reglas ambientales.
2. Ganancias del Cliente:
 - Haz una lista de las cosas buenas que tus clientes esperan obtener de tu proyecto.
 - Por ejemplo, podrían estar buscando ahorrar dinero, reducir el impacto negativo en el medio ambiente o mejorar su imagen de marca.
3. Dolores del Cliente:
 - Trata de entender los problemas o desafíos que tus clientes enfrentan en la gestión de los residuos plásticos.
 - Por ejemplo, podrían estar lidiando con costos elevados de eliminación, tener opciones de reciclaje limitadas o enfrentar una mala imagen pública debido al uso de plásticos.

Mapa de valor:

Productos y Servicios:

Proyecto nr: 2021-1-ES01-KA220-VET-000032982



Co-funded by
the European Union

Este proyecto ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea. Esta publicación (comunicación) refleja únicamente las opiniones del autor, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella..

Cuéntanos sobre las cosas que ofrece tu proyecto y cómo ayudan a satisfacer las necesidades de los clientes.

Por ejemplo, podría ser tener instalaciones de reciclaje de plástico, ofrecer alternativas de empaque más amigables con el medio ambiente o implementar programas para recolectar residuos.

Gana Creadores:

¿Qué cosas buenas obtienen tus clientes específicamente de tu proyecto que les ayudan con sus problemas?

Por ejemplo, podrían beneficiarse de métodos de reciclaje que les ahorren dinero, acceso a materiales plásticos reciclados o consejos expertos sobre cómo manejar los residuos.

Analgésicos:

¿Cómo resuelve tu proyecto los problemas o desafíos que tus clientes enfrentan?

Por ejemplo, podrías estar reduciendo sus costos para deshacerse de los residuos plásticos, ofreciendo opciones de reciclaje más fáciles o mejorando la percepción pública al aumentar la conciencia sobre la revalorización de plásticos.

Al usar este lienzo de propuesta de valor, podrás ver cómo tu proyecto de revalorización de plásticos se conecta con lo que tus clientes necesitan y les brinda valor. Esta comprensión te ayudará a ajustar y mejorar el proyecto para que se adapte mejor a tus clientes y partes interesadas, aumentando así tus posibilidades de éxito y adopción.

Cuándo y cómo usar esta herramienta

Fase de Desarrollo:

- Desde el principio, define y mejora la propuesta de valor de tu proyecto.
- Obtén información de los clientes para llenar el perfil del cliente.
- Identifica lo que hace único a tu proyecto y cómo abordará los problemas de los clientes en el Mapa de Valor.

Investigación de Mercado:

- Valida tus suposiciones y reúne datos precisos de los clientes.
- Analiza a la competencia para destacar lo que hace que tu proyecto sea diferente.

Comunicación:

- Crea mensajes de marketing convincentes basados en la información del lienzo.
- Resalta los beneficios de tu proyecto y cómo aborda los problemas de los clientes.

Optimización del Proyecto:

- Revisa regularmente el lienzo para mantener tu proyecto relevante y competitivo.
- Escucha los comentarios y busca maneras de mejorar.

Alineación del Equipo:

- Usa el lienzo de manera colaborativa para asegurarte de que todos en el equipo estén en la misma página.
- Asegura que todos comprendan las necesidades del cliente y el valor del proyecto.

Presentaciones a Inversionistas/Partes Interesadas:

- Utiliza el lienzo para mostrar el valor del proyecto y su potencial impacto.

El Value Proposition Canvas es como una herramienta que evoluciona con tu proyecto, ayudándote a crear una propuesta de valor sólida que te lleve al éxito y a la adopción de tu proyecto de revalorización de plásticos.

Material necesario

Plantilla de Lienzo: Empieza creando un lienzo, ya sea usando software de dibujo o presentación, o busca plantillas que ya estén diseñadas en línea.

Datos de Investigación de Clientes: Reúne información sobre tus clientes objetivos. Esto incluye estudios de mercado, encuestas y entrevistas para entender sus necesidades.

Información del Proyecto: Familiarízate con las características, beneficios y aspectos únicos de tu proyecto. Esta información se utilizará en la sección del Mapa de Valor.

Análisis de la Competencia (Opcional): Si deseas, puedes analizar a la competencia para obtener una idea del contexto del mercado.

Colaboración (Opcional): Si tienes un equipo, es una buena idea involucrar a los miembros del equipo para obtener diferentes perspectivas.

El Value Proposition Canvas es como una herramienta flexible que te ayuda a organizar información y crear una propuesta de valor sólida para tu proyecto de revalorización de plásticos. Al tener datos detallados y precisos, podrás alinear tus ofertas con las necesidades y deseos de tus clientes de manera efectiva.

Recursos

Enlaces: <https://www.strategyzer.com/canvas/value-proposition-canvas>