

Proposta Definició de la Proposta de Valor

SINDAR

“

*La gent no compra
el que fas, compra
el perquè ho fas”*

Simon Sinek
Escriptor

PERQUÈ ÉS IMPORTANT LA PROPOSTA DE VALOR ?



És el primer pas per definir (o redefinir) un projecte

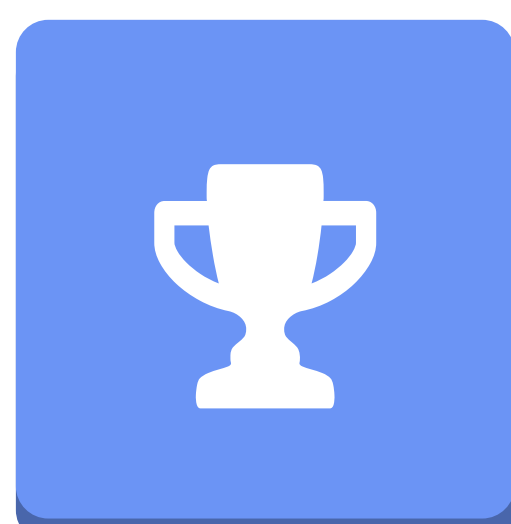
La proposta de valor és el motiu principal pel que els clients ens escolliran, ni més ni menys.

Dissenyar una bona proposta de valor és el principi bàsic de qualsevol model de negoci.



L'encaix amb el client

Connectar amb els clients per després escalar el negoci és la forma de fer passos de forma segura i en la direcció adequada.



Els model de negoci

A partir de la decisió estratègica referent a la Proposta de Valor és quan es fan els ajustos a nivell de model de negoci i estratègia comercial.

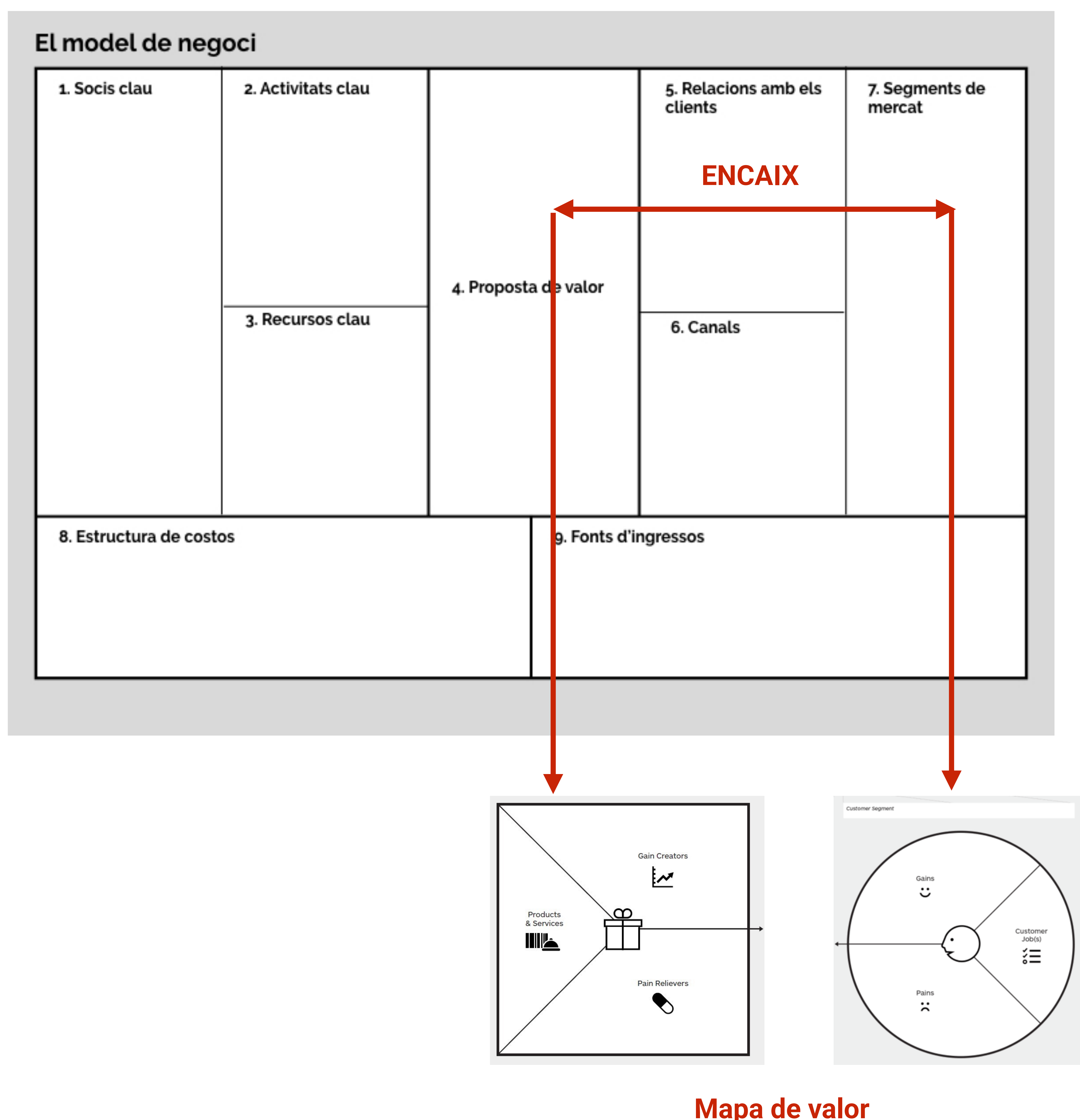
ENFOC DE LA PROPOSTA

Abans d'intentar escalar un negoci és clau que existeixi una correcta alineació entre la segmentació de mercat, la proposta de valor i la forma com es trasllada al mercat en els diferents suports i missatges.

Per tant, és necessari realitzar ajustos per aconseguir un veritable encaix entre la **proposta de valor**, i el **mapa de valor** dels diferents **segments de mercat**.

Definir la **proposta de valor** és el que ens permetrà definir correctament la resta del model de negoci.

El que farem és un zoom sobre el model de negoci a les àrees de la **proposta de valor** i els **segments de mercat**.



DINÀMICA DE TREBALL

SEGMENTS DE MERCAT

Primer definirem el **Mapa de Valor** per al segment de client ideal. Això vol dir revisar qui és el nostre **client ideal** i com podem ser la seva primera opció.

Proposta DE VALOR

Després d'aquest primer pas ens posarem en “**mode valor**” enlloc de pensar en “mode producte”.

Així que prepararem la **proposta de valor** basant-nos en la fórmula **U+N+I** (users, needs, insights).

Model de NEGOCI

Finalment completarem l'anàlisi amb el disseny més en detall del **model de negoci** actual i cap on pot evolucionar.

En particular, ens centrarem en definir el futur dels productes i serveis i el seu posicionament en el mercat.

Sistema de VENDA

Fixarem conjuntament l'estratègia a treballar per **captar leads**, madurar el funnel i crear oportunitats de venda.

PLA DE TREBALL

DURACIÓ

Aquesta anàlisi es realitzarà en dues sessions de treball (Fase 1/2 i Fase 3/4).

Nota: Els temps indicats són aproximats i depenen fonamentalment del ritme de treball que vagi imprimint el propi grup.

En tot cas s'estima que la duració total estarà sobre les 6-7 hores aproximadament.

FASE 1

MAPA DE VALOR

120 minuts
aprox.

En aquesta dinàmica analitzarem els segments de mercat actuals i definirem quin és el mapa de valor actual.

FASE 2

PROPOSTA DE VALOR

60 minuts
aprox.

Per preparar la redacció de la proposta de valor partirem del punt anterior i crearem la definició de PV que donarà peu i sentit a la estratègia futura.

FASE 3

MODEL DE NEGOCI

90 minuts
aprox.

Prepararem un esquema de escala de producte futur que serveixi de base per a tindre un full de ruta de l'oferta a desenvolupar i el seu posicionament en el mercat.

FASE 4

SISTEMA DE VENDA

90 minuts
aprox.

Junts dissenyarem com ha de ser el sistema de captació de leads, maduració del funnel i estratègia

SOBRE MI

agustilopez

Consultor de màrqueting digital, innovació i gestió empresarial.

Diplomat en Enginyeria Electrònica per la URV (1993), posteriorment va cursar un postgrau en Màrqueting de Gran Consum a la Universitat de Barcelona (2000) i un MBA a EADA (2004).

Certificat com a facilitador de Design Thinking per Imagine Creativity Center (San Francisco, USA).

Autor de la newsletter “**Está todo mal, pero tiene remedio**”.

Una de les meves passions és la formació pel que col·laboro amb empreses de tota mena d'activitat. Actualment sóc professor al Màster de Recursos Humans també de la URV en comunicació a la xarxa i reclutament digital.

Coautor del **llibre** “Hablar en público en 4 pasos, un método basado en el Viaje del Héroe”, publicat el 2021 per l'editorial Libros de cabecera.

El 2014 va posar en marxa la creació de **TEDxTarragona** del que sóc l'organitzador. El projecte ha anat creixent amb iniciatives com el format Salon, Premiere o Micro Obert fins a ser un esdeveniment de referència a Tarragona a l'àmbit de la difusió d'idees innovadores i oratòria.



CLIENTS

He tingut la sort de col·laborar en molts projectes interessants tant a l'àmbit de la formació com a la consultoria de projectes.

Aquests són alguns:



PROPOSTA ECONÒMICA

Projecte

Revisió estratègica per a Síndar

2.000 € + IVA

El preu inclou:

- Dues sessions de treball amb la dinàmica descrita en la proposta.
- Disseny i preparació dels materials per les sessions.
- Informe final amb les conclusions i recomanacions de propers passos.
- Desplaçaments a les instal·lacions del client

La forma de pagament serà mitjançant transferència bancària a 30 dies de la data indicada en factura.

Per a la contractació es necessari confirmar l'acceptació del pressupost per correu electrònic, enviant una còpia signada de la proposta.

Acceptació del pressupost

Data i signatura

CONTACTE

Correu agusti@agustilopez.com

Telèfon 610 44 00 48

Linkedin [linkedin.com/in/agustilopez/](https://www.linkedin.com/in/agustilopez/)

www.agustilopez.com