

# Véndeles a tus colegas el diseño de la propuesta de valor

Utiliza diapositivas de esta presentación para convencer a tu equipo, colegas y líderes sobre los beneficios de aplicar las herramientas y el proceso del diseño de la propuesta de valor.



# Cómo adaptar esta presentación a tus necesidades

Esta serie de diapositivas presenta 10 cuestiones comunes de organización que se pueden mejorar con los métodos y herramientas del diseño de la propuesta de valor.

Utiliza las diapositivas en tu próxima presentación con tu equipo, colegas y líderes para destacar cómo puede el libro ayudar a tu empresa a mejorar el diseño y a probar las propuestas de valor y los modelos de negocio.



1

**Define** el problema que intentas solucionar



2

**Escoge** las diapositivas con los argumentos adecuados



3

**Elimina** las otras diapositivas



4

**Convence** a tu equipo, colegas y líderes

**Hablamos mucho de  
propuestas de valor y  
modelos de negocio sin  
llegar a resultados  
tangibles.**



Hablamos mucho de  
propuestas de valor y  
modelos de negocio sin  
llegar a resultados  
tangibles.

*El diseño de la  
propuesta de valor  
ofrece un conjunto de  
herramientas y procesos  
para diseñar y probar  
propuestas de valor de  
manera sistemática y  
producir resultados.*



**No todos en el equipo  
tenemos un entendimiento  
común de lo que es una  
buena propuesta de valor.**

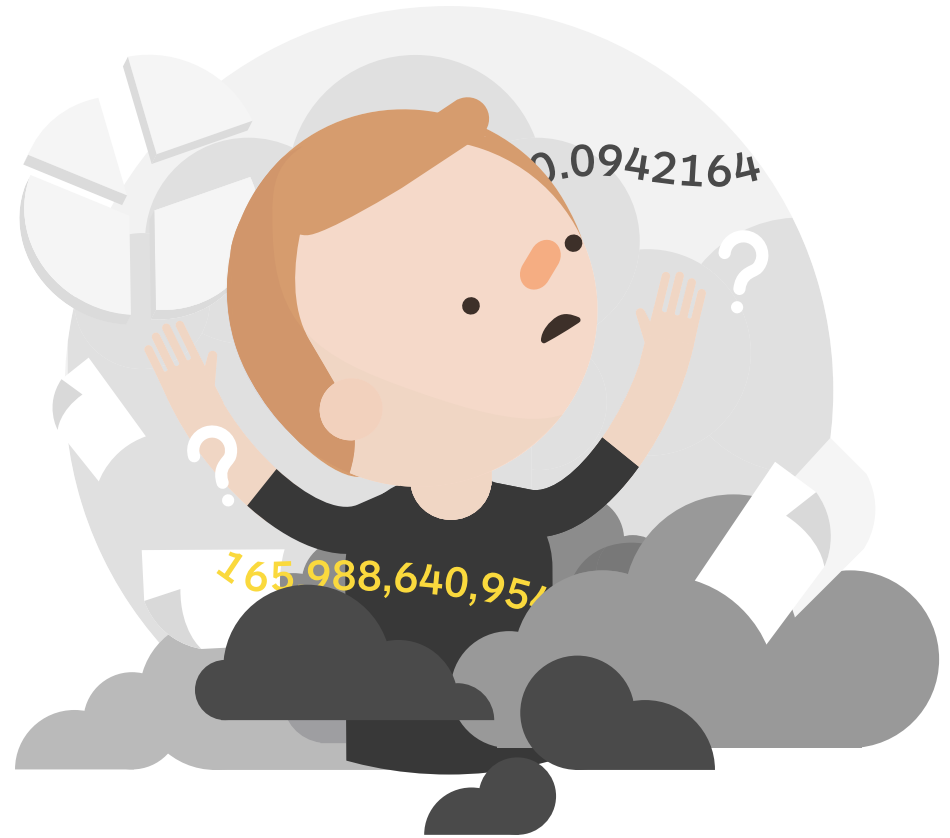


No todos en el equipo  
tenemos un entendimiento  
común de lo que es una  
buena propuesta de valor.

*El lienzo de la propuesta  
de valor es una  
herramienta que crea un  
lenguaje común para  
discutir propuestas de  
valor a través de los límites  
de la empresa.*



**Nos centramos demasiado en los productos y características y no en cómo creamos valor para los clientes.**



**Nos centramos demasiado en los productos y características y no en cómo creamos valor para los clientes.**

*El lienzo de la propuesta de valor es una herramienta que nos obliga a destacar cómo crean valor nuestros productos y servicios para nuestros clientes.*





**Hacemos presentaciones sobre propuestas de valor y modelos de negocio sin explicitar cómo creamos valor para nuestros clientes y nuestra empresa.**



Hacemos presentaciones sobre propuestas de valor y modelos de negocio sin explicitar cómo creamos valor para nuestros clientes y nuestra empresa.



*El lienzo de la propuesta de valor es una herramienta que explicita cómo crean valor para el cliente nuestros productos y servicios.*



**Nuestro proceso de desarrollo de producto no utiliza una metodología centrada en el cliente.**

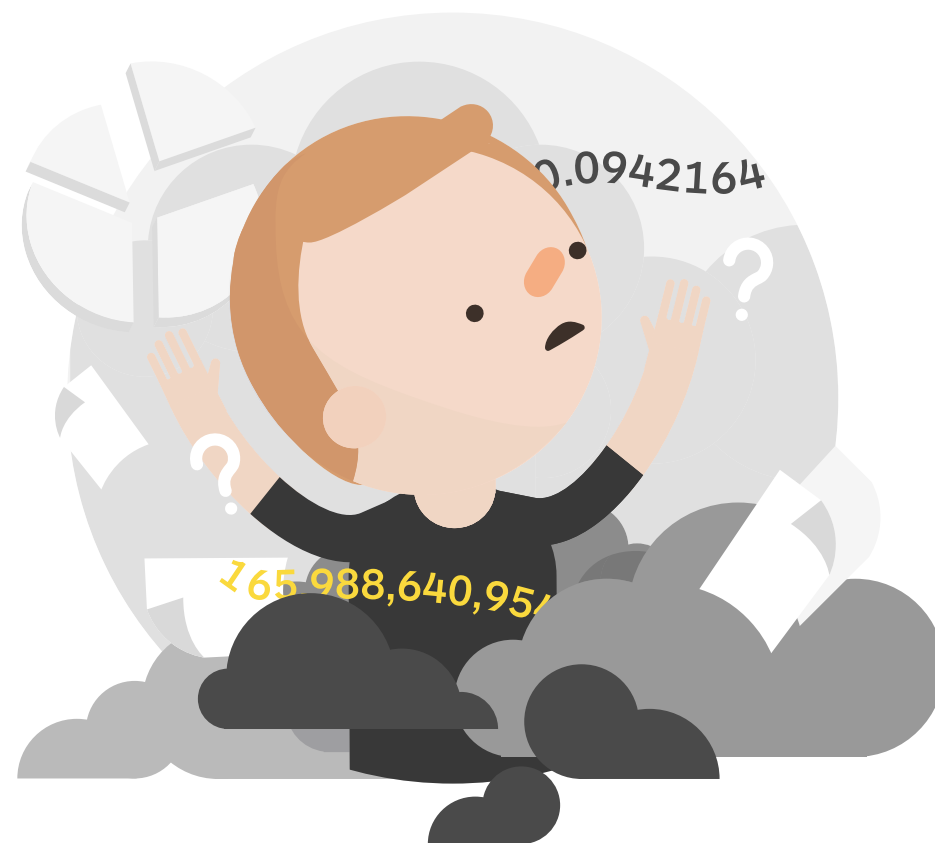


**Nuestro proceso de desarrollo de producto no utiliza una metodología centrada en el cliente.**

*El diseño de la propuesta de valor se centra en la creación de valor para el cliente y te hace probar rigurosamente tus ideas con ellos antes de implementarlas.*



**No tenemos una metodología para ver nuestro progreso durante el desarrollo de las propuestas de valor y los modelos de negocios nuevos.**



No tenemos una metodología para ver nuestro progreso durante el desarrollo de las propuestas de valor y los modelos de negocios nuevos.

*El diseño de la propuesta de valor ofrece una metodología demostrada para diseñar, probar, gestionar y medir el desarrollo y la mejora de las propuestas de valor y los modelos de negocio.*



**Invertimos mucho en investigación y desarrollo (I+D), pero no lo hacemos en desarrollar grandes propuestas de valor y modelos de negocio.**



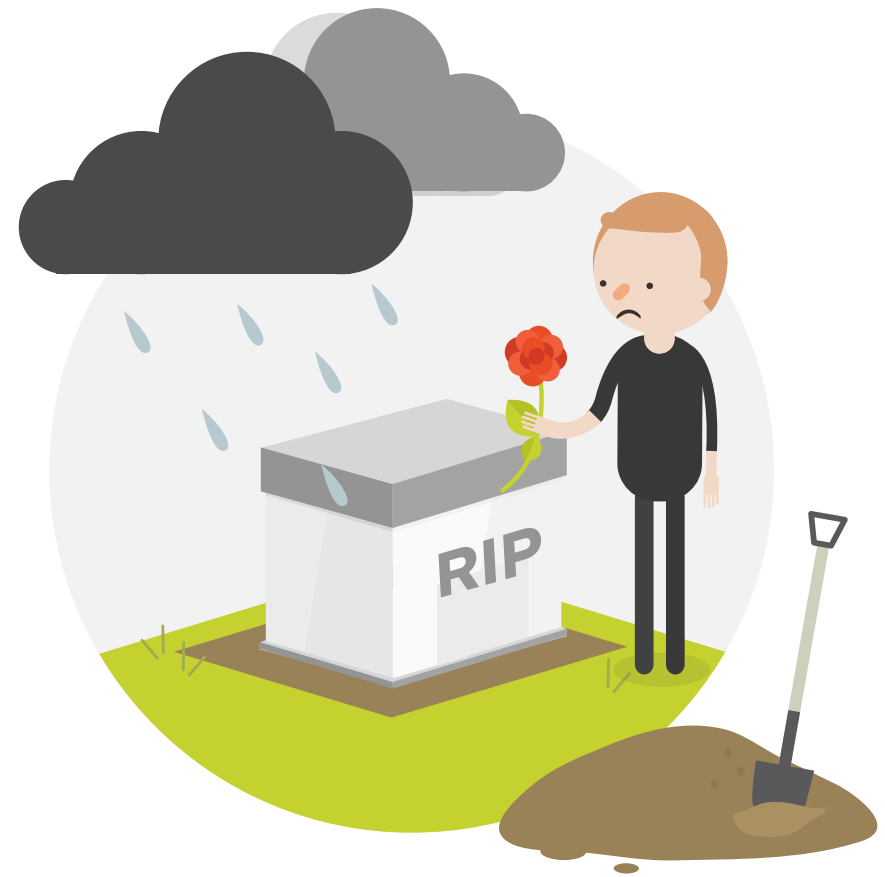
Invertimos mucho en investigación y desarrollo (I+D), pero no lo hacemos en desarrollar grandes propuestas de valor y modelos de negocio.

*El diseño de la propuesta de valor potencia nuestra tecnología y la I+D del producto convirtiendo nuestras ideas en grandes propuestas de valor y modelos de negocio.*





**Solemos terminar haciendo cosas que nadie quiere, a pesar de nuestras buenas ideas e intenciones.**

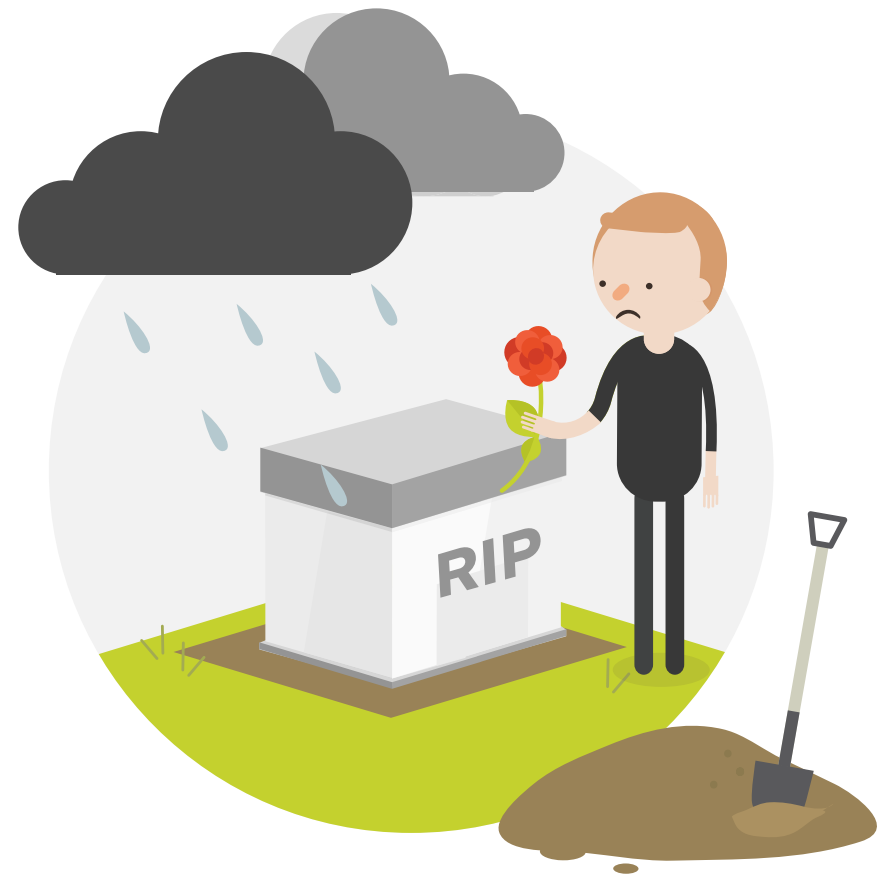


**Solemos terminar haciendo cosas que nadie quiere, a pesar de nuestras buenas ideas e intenciones.**

*El diseño de la propuesta de valor elimina el riesgo de trabajar en productos y servicios que no importan a los clientes.*



**Malgastamos recursos porque no probamos nuestras ideas, pero redactamos planes de negocio sin probar con elaboradas hojas de cálculo que resultan ser un fiasco.**



**Malgastamos recursos porque no probamos nuestras ideas, pero redactamos planes de negocio sin probar con elaboradas hojas de cálculo que resultan ser un fiasco.**

*Con el diseño de la propuesta de valor evitamos malgastar recursos probando nuestra ideas de forma barata cuando la incertidumbre se encuentra en su punto álgido: al principio de un proyecto.*



**Nuestro desarrollo de producto, las ventas y el marketing están mal alineados cuando se trata de desarrollar propuestas de valor nuevas.**



Nuestro desarrollo de producto, las ventas y el marketing están mal alineados cuando se trata de desarrollar propuestas de valor nuevas.

*El lienzo de la propuesta de valor proporciona un idioma común para alinear a las partes interesadas a través de los límites de la empresa.*



Cómo crear los productos y servicios que tus clientes están esperando

# Diseñando la propuesta de valor

## Escrito por

Alexander Osterwalder,  
Yves Pigneur,  
Gregory Bernarda  
y Alan Smith

## Diseñado por

Trish Papadakos

Prólogo de Javier  
García (sintetia.com)  
y José Antonio de  
Miguel (@yoemprendo)



[www.planetadelibros.com/strategyzer](http://www.planetadelibros.com/strategyzer)

 Strategyzer

# Directrices sobre el copyright:

Esta serie de diapositivas puede utilizarse libremente en presentaciones siempre y cuando la URL [www.planetadelibros.com/strategyzer](http://www.planetadelibros.com/strategyzer) y el logo estén visibles en todas y cada una de las diapositivas.

Si lo deseas, puedes imprimirlas o compartirlas dentro de tu empresa.

Las diapositivas y las imágenes son propiedad de Strategyzer A.G. y no pueden ser utilizadas en otros productos o software.

## Feedback:

Nos encantaría conocer tu feedback acerca de esta serie de diapositivas. Visita <http://bit.ly/SellVPDFeedback> y cuéntanos qué te parece.