

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.**

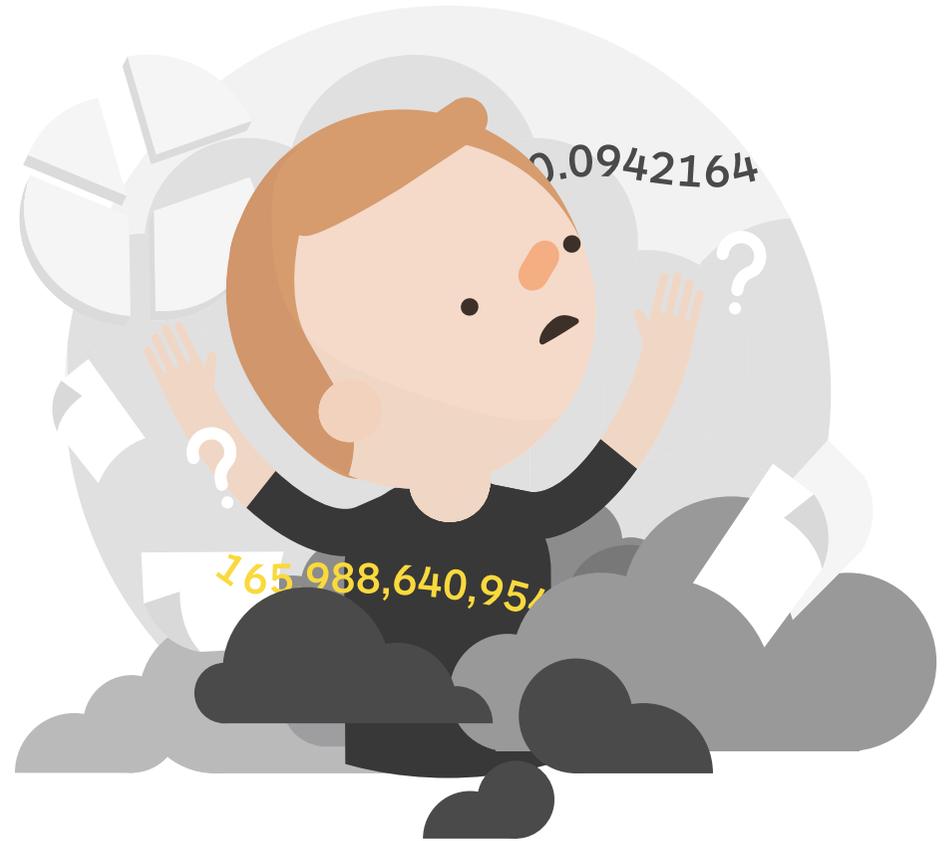


No todos en el equipo
tenemos un entendimiento
común de lo que es una
buena propuesta de valor.

*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.*

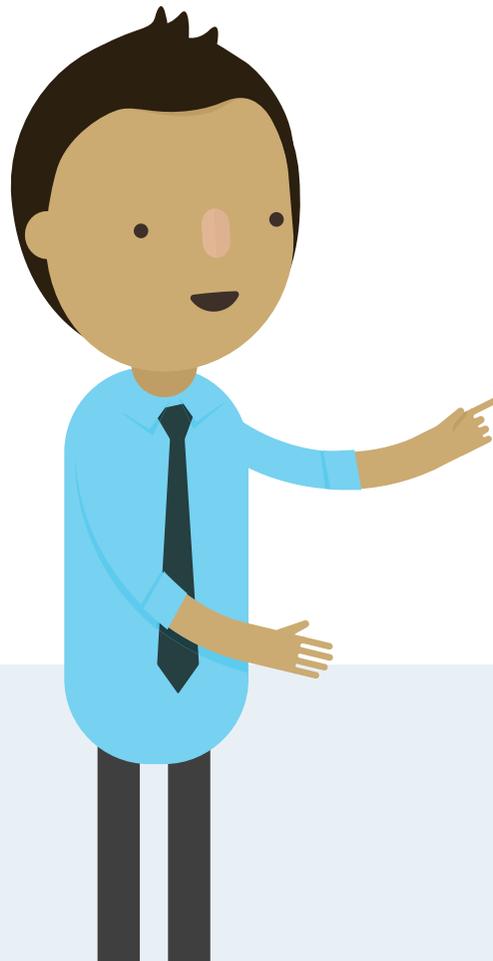


Nos centramos demasiado en los productos y características y no en cómo creamos valor para los clientes.



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.

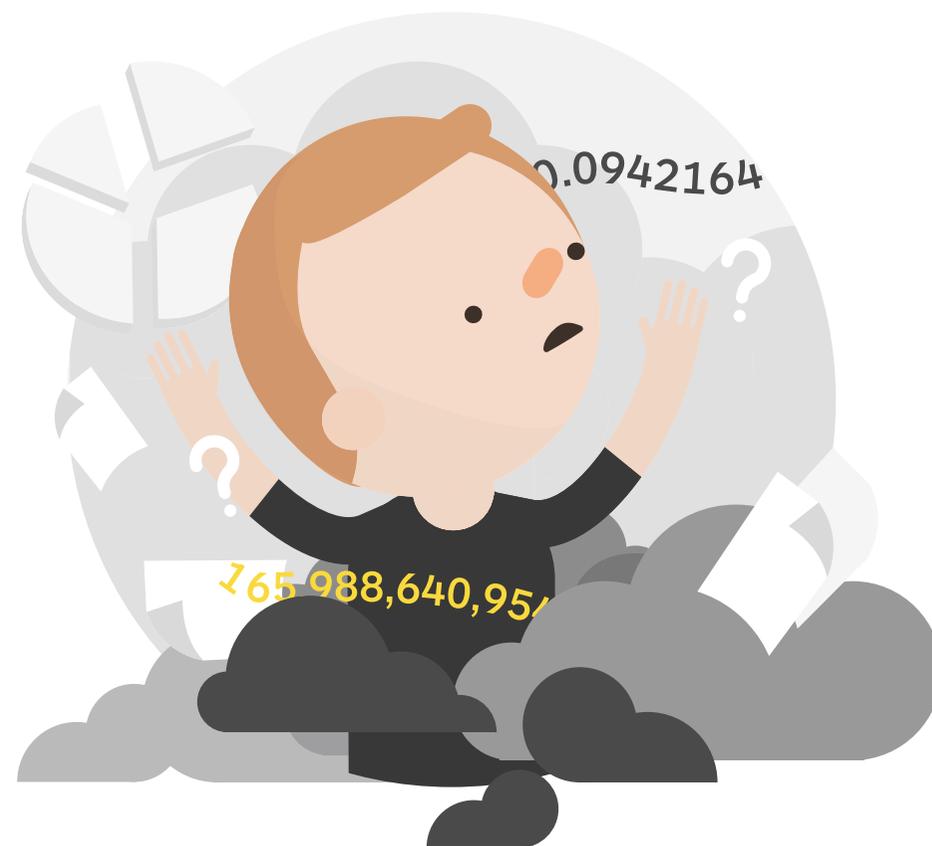


Nuestro proceso de desarrollo de producto no utiliza una metodología centrada en el cliente.

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.

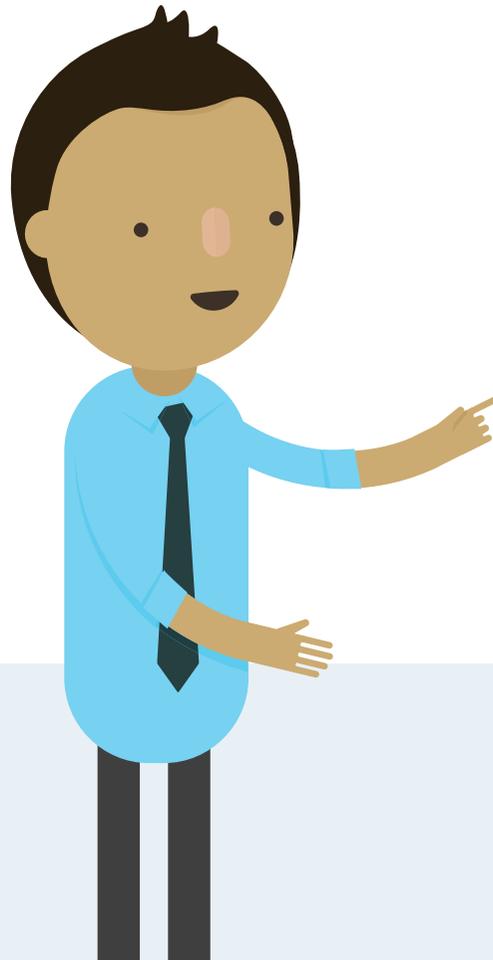


Invertimos mucho en investigación y desarrollo (I+D), pero no lo hacemos en desarrollar grandes propuestas de valor y modelos de negocio.

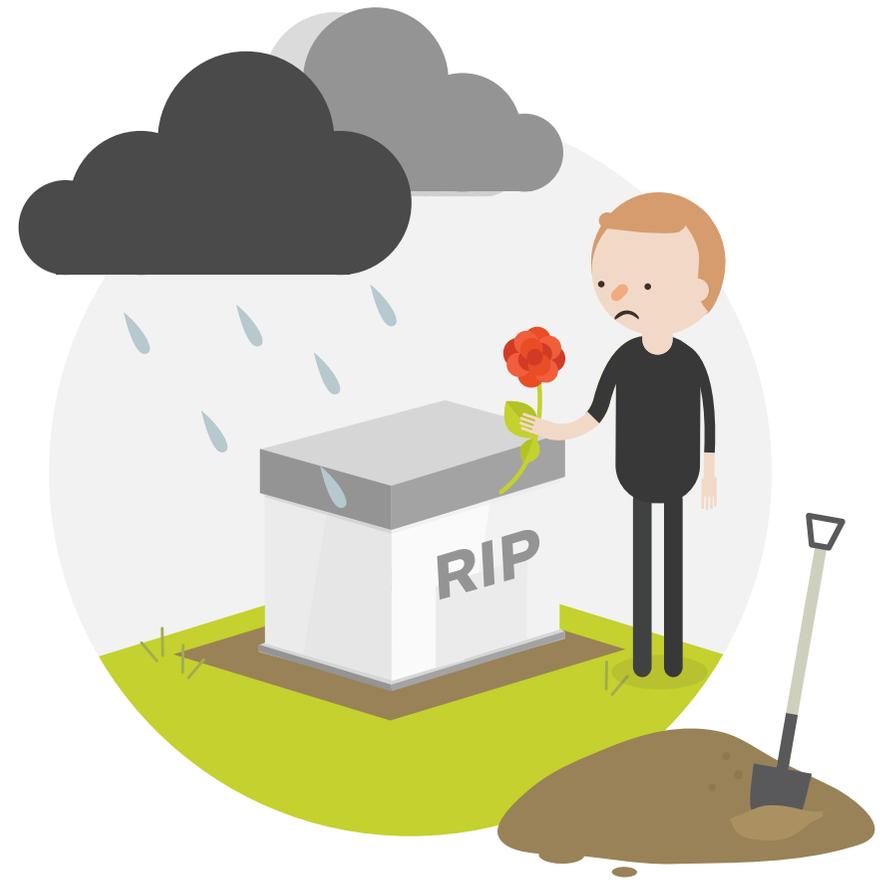


Invertimos mucho en investigación y desarrollo (I+D), pero no lo hacemos en desarrollar grandes propuestas de valor y modelos de negocio.

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.

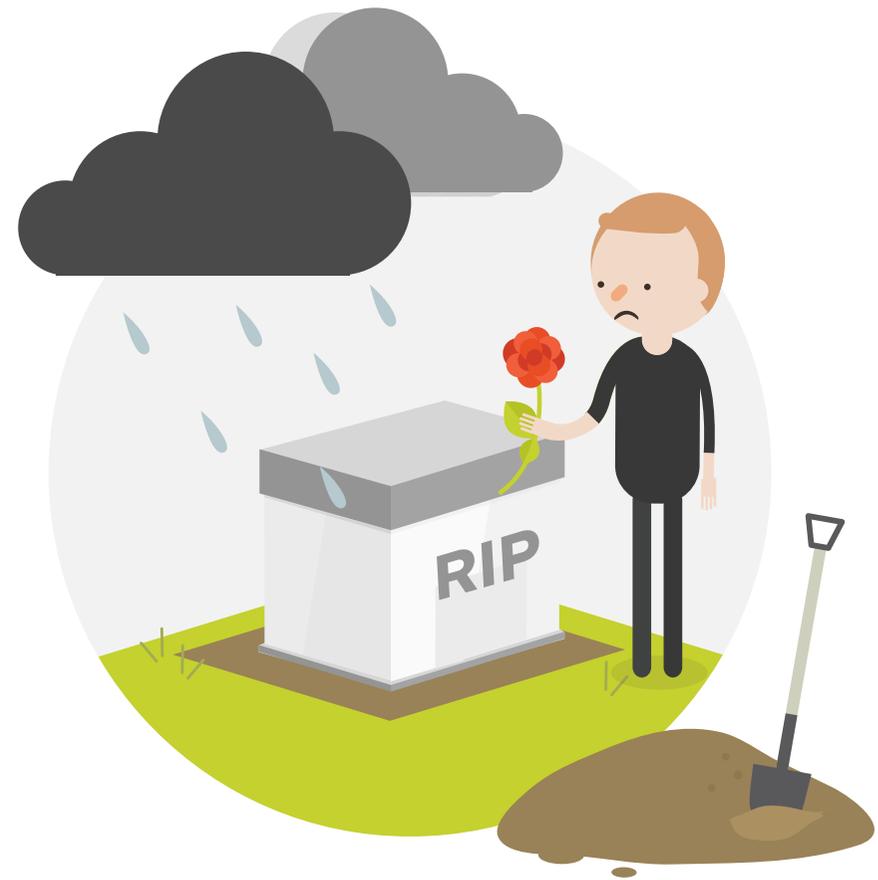


Solemos terminar haciendo cosas que nadie quiere, a pesar de nuestras buenas ideas e intenciones.

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

 Strategyzer

Directrices sobre el copyright:

Esta serie de diapositivas puede utilizarse libremente en presentaciones siempre y cuando la URL 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.