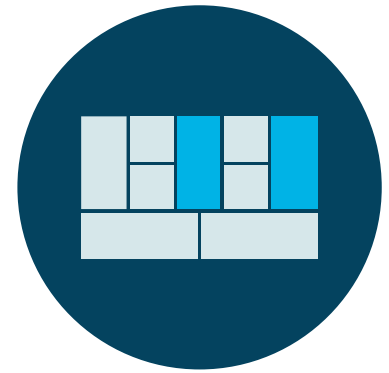


# 10 características de las grandes propuestas de valor

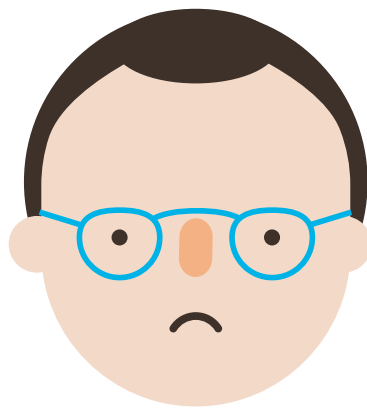
Antes de leer acerca de cómo diseñar propuestas de valor en este capítulo, para un momento y reflexiona sobre las características de las grandes propuestas de valor. Te ofrecemos diez para que empieces, no dudes en añadir las tuyas. Las grandes propuestas de valor...



Se afianzan en grandes modelos de negocio



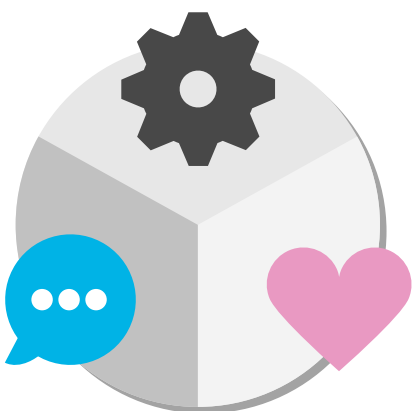
Se centran en los trabajos, frustraciones y alegrías que más les importan a los clientes



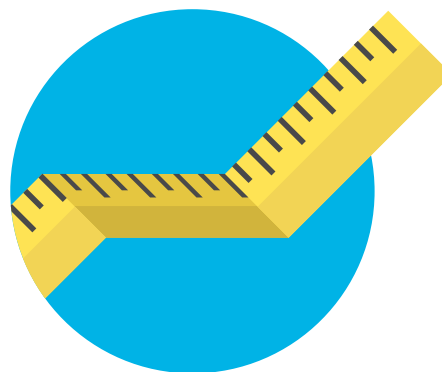
Se centran en trabajos no solucionados, frustraciones no resueltas y alegrías no obtenidas



Tienen como objetivo pocos trabajos, frustraciones y alegrías, pero se centran en ellos extremadamente bien



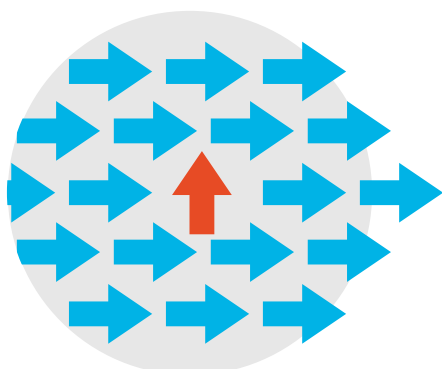
Van más allá de los trabajos funcionales y abordan los emocionales y sociales



Están en consonancia con el modo en que los clientes miden el éxito



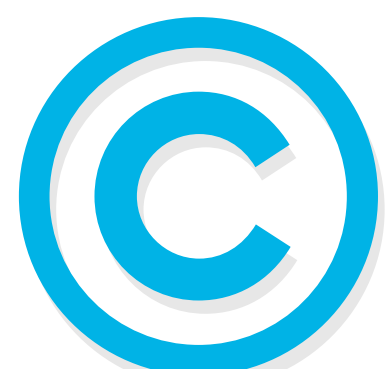
Se concentran en los trabajos, frustraciones y alegrías que tiene mucha gente o por los que pagarán mucho dinero



Se diferencian de la competencia en los trabajos, frustraciones y alegrías que les importan a los clientes



Superan a la competencia de manera significativa por lo menos en un ámbito



Son difíciles de copiar