

# Plantilla de ad-lib de la propuesta de valor

Los ad-libs son una manera estupenda de dar forma a direcciones alternativas para tu propuesta de valor. Te obligan a señalar cómo piensas crear valor exactamente. Crea prototipos de entre tres y cinco direcciones rellenando los espacios en blanco de abajo.

## OBJETIVO

Da forma rápidamente a direcciones posibles de propuestas de valor

## RESULTADO

Prototipos alternativos en forma de frases listas para vender

**Nuestro(s)** \_\_\_\_\_

 *productos y servicios*

**ayuda(n)** \_\_\_\_\_

 *al segmento de clientes*

**que  
quieren** \_\_\_\_\_

 *trabajos*

**para** \_\_\_\_\_

 *verbo (p.ej.: reducir, evitar)*

 *y una frustración del cliente*

**y** \_\_\_\_\_

 *verbo (p. ej. aumentar, permitir)*

 *una alegría del cliente*

**(A diferencia de \_\_\_\_\_)**

 *la propuesta de valor de la competencia*