

Propuesta de valor

Explica por qué una solución es útil y diferente.

Competencia EPT	Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social
Etapa del proyecto	Creación

Propósito de aprendizaje

Construir una propuesta de valor coherente con las necesidades del usuario.

Conceptos fundamentales

Cliente	Persona o grupo para quien se crea valor.	Ejemplo: Familias que compran alimentos saludables.
Tarea	Actividad que el cliente intenta realizar.	Ejemplo: Preparar una lonchera rápida cada mañana.
Dolor	Dificultad, riesgo o frustración del cliente.	Ejemplo: No disponer de tiempo para cocinar.
Ganancia	Resultado o beneficio que el cliente espera.	Ejemplo: Ahorrar tiempo y mantener una buena nutrición.
Propuesta	Promesa clara de beneficio y diferenciación.	Ejemplo: Kit semanal saludable, rápido y de origen local.

Reto OGA

Completa un lienzo de propuesta de valor y contrasta su ajuste con entrevistas.

Producto de evidencia

Lienzo de propuesta de valor y versión mejorada.

Puedes elaborarlo a mano o con la aplicación de tu preferencia. Lo importante es demostrar claramente lo aprendido.

Ing. Oscar Enrique Osoreo Granda · Profesor