

CANVAS DE PROPUESTA DE VALOR

CANVAS DE PROPUESTA DE VALOR ¿QUÉ ES?

Ante la decepción que en muchas ocasiones nos surge por el fracaso de lo que creíamos que era una buena idea surgen nuevos modelos de trabajo que evitan que perdamos el tiempo con ideas que no tienen futuro.

Estas nuevas tipologías hacen que realmente nos centremos en diseñar lo que nuestros clientes necesitan y no desviemos nuestra atención constantemente. Un modelo de trabajo que me parece muy interesante para comprender los patrones de propuesta de valores el modelo del lienzo de la propuesta de valor.

Entendemos el lienzo de la propuesta de valor como un método visual integrado por tres elementos claramente diferenciados:

Por un lado, el mapa de valor, que “describe de manera estructurada y detallada las características de una propuesta de valor específica de un modelo de negocio. Por lo tanto, consiste en crear valor para un grupo determinado de clientes. Por otro lado, el perfil del cliente, en el que se describe de manera más estructurada y detallada un segmento de clientes específico del modelo de negocio.

Por último, se consigue el encaje cuando tu mapa de valor coincide con el perfil del cliente, cuando tus productos y servicios son aliviadores de frustraciones y creadores de alegrías que coinciden con alguno de los trabajos, frustraciones y alegrías importantes para el cliente.



CANVAS DE PROPUESTA DE VALOR ELEMENTOS

Para que lo podamos entender con mayor claridad el lienzo de la propuesta de valor detallaremos cada uno de los elementos que forman parte de él.

Por un lado, **el perfil del cliente** agrupa e una manera estructurada y detallada las tareas, frustraciones y alegrías de un segmento de clientes:

- **Tareas:** aquello que los clientes intentan resolver en su vida personal o laboral.
- **Frustraciones:** son los riesgos u obstáculos a los que se enfrentan los clientes cuando realizan esas tareas.
- **Alegrías:** son los resultados que quieren conseguir los clientes o los beneficios concretos que buscan.

Por otro lado, **el mapa de valor** está compuesto por los siguientes elementos capaces de dar respuesta a las necesidades de nuestros clientes:

- **Productos y servicios:** es una lista alrededor de la cual se construye una propuesta de valor.
- **Aliviadores de frustraciones:** describen cómo los productos y servicios aplacan las frustraciones del cliente.
- **Creadores de alegrías:** es una descripción de cómo los productos y servicios crean alegrías al cliente.

El encaje del modelo se consigue cuando los elementos de cada una de las partes anteriores coinciden y generan en nuestro cliente el resultado que se esperaba.

CANVAS DE PROPUESTA DE VALOR

