

---

# DINÁMICAS

pongamos en práctica algunas cosas aprendidas.

---

¿Qué **atributos** crees que tiene tu competencia con respecto a tí?.

# ¿Cuál es tu **propuesta de valor**?

Resultado final que el cliente desea + periodo de tiempo específico + tratamiento de objeciones.

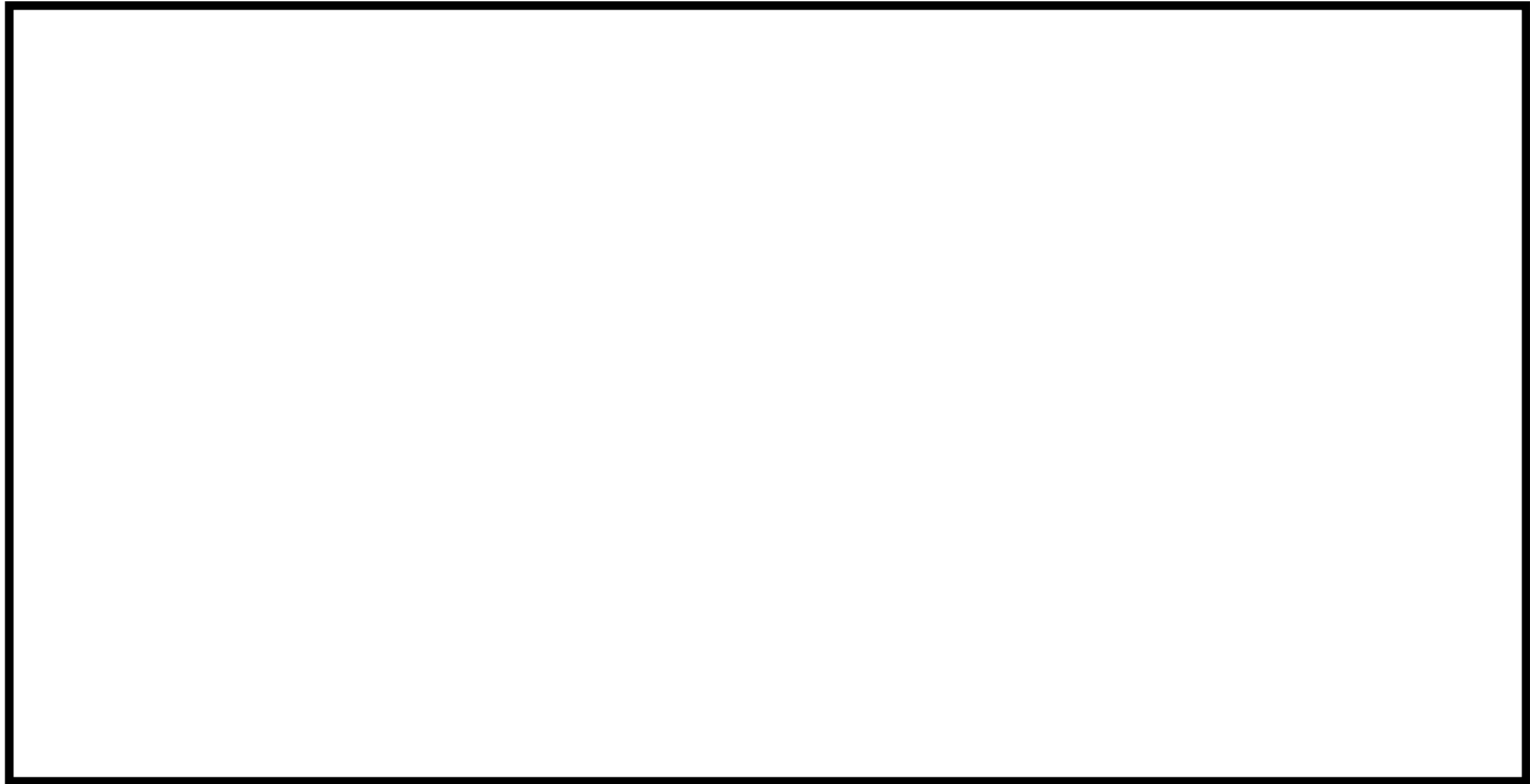
Para (cliente) que (necesidad o problema) nuestro producto (nombre) es (categoría a la que pertenece) que proporciona (beneficio).

Ayudamos a X a solucionar Y haciendo Z

Una colección de hoteles inspirada en el estilo de vida mediterráneo, en su espontaneidad y calidez, y en su manera única de vivir al aire libre.

---

# ¿Cuál es tu **propuesta de valor**?



# Ejemplo:

## PAYPAL.

**Propuesta de valor:** La forma sencilla y segura de pagar y que te paguen.

Todos conocemos ya a Paypal, la plataforma para realizar y recibir pagos online.

Su propuesta es clara. Se centra en eliminar los problemas de los usuarios al realizar la tarea de pagar online, que son la complejidad y la inseguridad.

Ellos eliminan estos problemas diciendo que es la forma sencilla y segura de pagar y recibir pagos. Corta, sencilla y al grano.



Propuesta de valor Paypal

# BRAND:

---

- ¿Cuál es tu **MISIÓN**?
- ¿Crees que tienes **VISIÓN**? ej: ser el hotel más innovador de España.
- ¿Tus **valores**? Emocional/intangible
- ¿Tus **atributos**? sustento racional/ tangible.
- ¿Cuales crees que son esos **atributos** que te hacen diferente?

# DAFO

Defina el DAFO de tu negocio.

## DEBILIDADES

- 

## AMENAZAS

- 

## FORTALEZAS

- 

## OPORTUNIDADES

-

---

# ¿Cuál es realmente tu **COMPETENCIA**?

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7
- 8
- 9
- 10