

Cómo crear tu propuesta de valor en 5 pasos

Hoy vamos a construir algo fundamental para cualquier negocio digital: Tu propuesta de valor o ¿por qué alguien debería elegirte a ti? Y no a cualquier otro

Y lo vamos a hacer en solo 5 pasos. Que además ya tenemos 2

1. ¿Quién es tu cliente ideal?

Esto ya lo vimos el primer día del reto: tu cliente ideal es quien sabe que tiene el problema que tú resuelves y está dispuesto a invertir en solucionarlo.

2. ¿Qué problema tiene, quiere y puede solucionar?

No cualquier problema: tiene que ser uno que le duela, que quiera resolver ya, y que tenga los recursos para hacerlo (recursos en tiempo, en capacidad y en dinero)

Si no le duele, no es capaz o no puede pagarlo, no es tu cliente ahora mismo.

3. ¿Cómo le ayudas?

Aquí defines tu enfoque, método o tipo de servicio. Sé concreto. No digas solo 'te ayudo a mejorar', di cómo lo haces: sesiones, programas, consultorías, herramientas, etc.

4. ¿Cuál es el resultado final?

Que va a lograr tu cliente al final del proceso. ¿Qué cambio consigue? ¿Cómo mejora su vida o su negocio? O qué dolor va a curar

5. y como propuesta premium puedes decir en cuánto tiempo lo va a conseguir

Este punto es clave para una propuesta de valor premium. Si puedes acotar el tiempo, generas urgencia y confianza.

Ejemplo: 'Consigue esto en 90 días', 'En solo 4 sesiones', etc.

Ejemplos

👉 Psicólogo especializado en adicciones:

Ayudo a adultos que han intentado dejar su adicción por su cuenta sin éxito, a recuperar el control de su vida mediante terapia psicológica personalizada, logrando volver a tener estabilidad emocional, laboral y familiar... con una sesión semanal y en solo 3 meses.

Ahora te toca a ti. Rellena cada uno de estos 5 pasos con tu caso real y compártelo en el grupo.

Cuanto más clara sea tu propuesta de valor, más fácil será para tus clientes decirte que sí.

👉 Mi caso: Vero Bonilla

Ayudo a emprendedores digitales que venden cursos, clases o servicios, a crear una estrategia de negocio clara y sencilla para atraer, conectar, vender y fidelizar, logrando una entrada continua de clientes con herramientas y procesos adaptados a su negocio, en menos de 3 meses.