



Herramienta: Crear valor 1/2

Resultado: Comprenderá la importancia del valor - ayuda a las empresas a alcanzar una ventaja competitiva.

BUSINESS
MODEL
CANVAS



1.

Marca / Imagen

Crea asociaciones emocionales y promete funcionalidad y calidad. Las marcas dan forma positiva a las expectativas de los clientes.

Fiabilidad

Cumple con las expectativas de los clientes durante el tiempo especificado. El producto o servicio ofrece los aspectos que está destinado a ofrecer.

Accesibilidad / Usabilidad

Garantiza que los clientes pueden acceder y utilizar los productos o servicios independientemente de su ubicación, antecedentes o situación vital.

Confort / Seguridad

Mejora el bienestar de los clientes o la sensación de confort y seguridad.



Consejo: Puede encontrar temas relacionados con la comprensión del cliente en la siguiente página. La creación de valor para los clientes es crucial en las actividades empresariales.

Herramienta 3: Entender al Cliente

Toolkit
Start

Table of
Contents

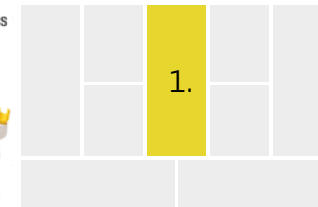


Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union





Herramienta: Crear valor 2/2



Hacer el trabajo

El valor se crea a través de la comprensión de las necesidades de los clientes. ¿Qué ofrece usted a los clientes? ¿Qué puede usted ofrecer en el futuro?

Comportamiento

¿Cuál es el comportamiento del producto o servicio a largo plazo? ¿Funciona según lo prometido? ¿Cómo se puede mejorar el rendimiento?

Reducción de riesgos

La gestión de riesgos garantiza que los riesgos y los desafíos se abordan de acuerdo con las acciones de gestión y las operaciones de la empresa.

Precio

El valor de un producto o servicio debe considerar la calidad y el precio global que paga el cliente. Las operaciones deben ser rentables en relación con el diseño, la producción, el marketing y las ventas.



Consejo: ¿Cómo puede comunicar el valor a los clientes?

