

TAREA. Creación de PROPUESTA DE VALOR

Esta es la tarea a presentar para este trimestre,

Plazo de entrega máximo:

FORMA DE PRESENTACIÓN:

Forma de entrega:

Para la entrega de esta tarea debes generar un único archivo que contenga todos los documentos necesarios e indicados más adelante

Presentación del Plan de Empresa

Imprescindible que se presente un único documento con una Portada, ya que el Plan de Empresa es un documento único resultado de la planificación de las distintas facetas a realizar en una empresa. Dicha portada ha de contener los siguientes datos:

- nombre del autor o realizador
- nombre del centro educativo
- nombre del módulo
- nombre del Plan de Empresa, con su nombre de imagen corporativa
 - además, el documento ha de estar paginado y con encabezamiento, que puede incluir el nombre del Plan de Empresa y nombre del alumno

DOCUMENTOS QUE HAY QUE PRESENTAR:

1. Presentación de la IDEA de NEGOCIO
2. Análisis de MATRIZ DAFO
3. Análisis de MATRIZ CAME
4. El MAPA DE EMPATÍA
5. La PROPUESTA DE VALOR

A continuación, se detalla el contenido básico de cada uno de ellos:

TAREA. Creación de PROPUESTA DE VALOR

Presentación de la Idea de negocio

Se trata de detallar la siguiente información:

1. Nombre y datos básicos de los promotores
2. Justificación de la idea de negocio seleccionada
3. Explicar cual es el perfil de un emprendedor y hacer un comentario de cada promotor sobre las cualidades y capacidades que presenta como emprendedor.
4. Objetivos que los promotores se han marcado para este plan de empresa

Planificar la propuesta de valor

Ahora que nos hemos decidido por un modelo de negocio de otra empresa, vamos a dar varios pasos para definir la idea de cómo vamos a hacer el nuestro propio.

1.1 Nuestro objetivo

Explicar nuestra idea de negocio, que será descrita a través de lo que llamaremos de ahora en adelante la **propuesta de valor** de nuestra empresa.

1.2 Método del trabajo a ejecutar

Fase 1ª: ANALISIS DAFO

Proceso de trabajo: Analizar la situación del modelo de negocio que cada uno ha elegido.

Para ello, se buscará toda la información posible, a través de:

- Estudio de empresas de la competencia,
- Opiniones de clientes,
- Foros,
- Noticias,

Con toda esta información, realizamos la matriz DAFO, pero de nuestra situación, frente a todo lo bueno y malo que observamos en nuestro modelo de negocio y en el resto de componentes del entorno.

Nota: para ayudarnos a valorar todos estos aspectos conviene comprender y estudiar el concepto de ENTORNO.

Nota: En la carpeta que contiene este documento, existe un archivo llamado DAFO, que explica que es y cómo se lleva a cabo.

TAREA. Creación de PROPUESTA DE VALOR

Fase 2ª: Realizar la matriz CAME

En otro archivo de la carpeta “*propuesta de valor*”, tenemos el documento llamado *CAME*. Ahí se explica en que consiste. Y no será posible realizarlo sin antes analizar el DAFO

Se pueden presentar en dos tablas independientes o bien, ambos estudios se pueden representar en la misma tabla, como ya se explica en el documento *CAME*.

Fase 3ª: Realizar el MAPA DE EMPATÍA

Es la fase en la nos ocupamos, del elemento más importante de nuestro negocio, del cliente. Hemos de conocer muy bien como responderá a nuestra propuesta de valor porque de ello depende que nos compren el producto o no. Y recordemos “sin ventas, no hay ingresos, no beneficios”.

Para lograr este objetivo podemos usar el mapa de empatía.

El mapa de empatía nos permite ponernos en su lugar. Es muy interesante porque nos permite detectar lo que le gusta o disgusta y esta información nos orienta sobre cómo enfocar mejor nuestra propuesta de valor.

En nuestro archivo de recursos tenemos un documento llamado *MAPA DE EMPATÍA* que nos describe el proceso que debemos seguir para definir y descubrir cómo es nuestro cliente potencial.

Por tanto, vamos a leerlo bien y llevarlo a cabo.

Fase 4ª: Describir la PROPUESTA DE VALOR

Y así llegamos al punto u objetivo marcado para esta etapa que remata con la conclusión de que es lo que vamos a VENDER. La propuesta de valor como se explica en el documento así llamado, describe que ofrecemos a nuestros clientes potenciales.

Para llevarlo a cabo es necesario que sigamos el guión que marca los factores que inciden en la PV para hacer una descripción detallada de nuestro producto, que debe tener VALOR AÑADIDO a lo que hace la competencia si queremos conseguir un trozo de mercado ahí fuera, es decir, buscamos una clientela y que nos elija a nosotros antes

TAREA. Creación de PROPUESTA DE VALOR

que a la competencia? Supongo que sí, por tanto, hemos de esforzarnos por dar algo que los demás competidores no ofrecen.

Por tanto, vamos a hacer una descripción detallada de qué ofrecemos, dejando claro, sus posibilidades, características (físicas, económicas..), es decir explicaremos todos los atributos que aporten al producto o servicio, valor ante el cliente y le impulse a comprarlo.

Y ahora a pensar cómo lograrlo.

El documento de *Concepto de Propuesta de Valor*, os ayudará entender como se ha de hacer.

Fase 5ª: Elaboración del documento del PLAN DE EMPRESA

Por fin, ya podemos decirles a todos a qué se va a dedicar nuestro proyecto, porque a estas horas ya tendremos las ideas claras.

Para hacerlo seguiremos el guión descrito anteriormente, y se presentará como se indica a principio del documento.

RECURSOS PROPUESTOS:

1. modelo CANVAS.
 - a. Video que explica cómo hacer una propuesta de valor. Modelo canvas <https://www.youtube.com/watch?v=i1Le5GYkBT8>
 - b. EJEMPLO DE CANVAS DESARROLLADO <https://www.youtube.com/watch?v=HzWNBwrPfGI>
2. Página oficial de IGAPE que contiene banco de ideas de negocios: <http://www.igape.es/es/crear-unha-empresa/crear-unha-empresa/plan-de-negocio/modelos-del-plan-de-negocio>