

Objetivo. ¿Por qué usar esta herramienta?

Todo proyecto de emprendimiento social nace para suplir una necesidad o solucionar un problema de un segmento de población o de un colectivo específico.

Tu iniciativa emprendedora aporta, entonces, una propuesta de valor para tus clientes.

A través de esta herramienta te ayudaremos a analizar y dar forma a la propuesta de valor de tu proyecto, a conocer la realidad de tus clientes y a ajustar tu propuesta de valor a las necesidades del mercado.

Para ello definirás con claridad los productos y servicios que has diseñado para tus clientes e identificarás los beneficios que en ellos generan.

Completarás el análisis determinando cómo tu iniciativa ayuda a resolver las frustraciones o necesidades que tus clientes tienen en su día a día.

Este trabajo te permitirá tener una imagen clara de la propuesta de valor de tu iniciativa.

El estudio del perfil de tu cliente que te proponemos en la herramienta hará posible que lo conozcas en profundidad e identifiques qué hábitos y problemas reales tiene y qué beneficios espera obtener al consumir tu producto o servicio.

Esta información te resultará muy valiosa para validar si la propuesta de valor de tu proyecto da respuesta a las necesidades reales de tus clientes. Es decir, si hay un verdadero ajuste de tu producto o servicio al mercado.

Cómo se utiliza

La herramienta está dividida en tres bloques:

- Bloque **Perfil del cliente de tu proyecto**.
- Bloque **Propuesta de valor de tu proyecto**.
- Bloque de **ajustes**.

Comenzarás trabajando el bloque **Perfil del cliente de tu proyecto**. Para ello completa los siguientes campos:

- **Tareas del clientes**. Anota las actividades habituales que desarrolla tu cliente en su día a día en el plano personal y profesional.
- **Beneficios esperados**. Anota los beneficios que espera obtener tu cliente al consumir un producto o servicio.
- **Frustraciones**. Anota las frustraciones que obtienen tus clientes en su día a día a la hora de consumir un producto o servicio.

A continuación pasarás al bloque **Propuesta de valor de tu proyecto**, completando los siguientes campos.

- **Productos y servicios**. Anota los productos o servicios que definen tu propuesta de valor.
- **Generadores de beneficios**. Anota los beneficios que tu cliente obtendrá al consumir tus productos o servicios.
- **Eliminadores de frustraciones**. Anota las necesidades o frustraciones de tus clientes que resolverán tus productos o servicios.

Una vez cumplimentados estos dos bloques, pasarás al bloque central de ajustes en el que comprobarás si hay una correspondencia entre el perfil de tu cliente que has trazado y la propuesta de valor de tu proyecto.

Para ello te pedimos que te plantees y respondas a las siguientes cuestiones:

1. ¿Están conectados los **productos y servicios** de tu propuesta de valor con las **preocupaciones** de tus clientes?
2. ¿Coinciden los **generadores de beneficios** de tu propuesta de valor con **beneficios esperados** de tus clientes?
3. ¿Existe una relación directa entre los **eliminadores de frustraciones** de tu propuesta de valor con las **frustraciones** de tus clientes?

Claves importantes para el uso de la herramienta

Te recomendamos que seas especialmente cuidadoso en la definición del perfil de tu cliente, identificando con la mayor precisión posible las características de las personas a las que diriges tu iniciativa.

Comienza por conocer sus datos demográficos (edad, género, situación laboral, nivel formativo, etc.) para después llegar a sus datos psicográficos (personalidad, valores, actitud vital, hobbies u otros datos que te parezcan relevantes).

No olvides que la mejor manera de validar tus hipótesis es preguntar directamente a los implicados, así que te invitamos a que pases a la acción y compartas con tus clientes tu propuesta de valor.

Perfil del cliente de tu proyecto

Preocupaciones de tu cliente

Identifica las tareas que quiere resolver tu cliente contratando tus servicios (físicas, sociales, emocionales, etc)

Beneficios esperados

Anota los beneficios que tu cliente espera obtener al consumir un producto o servicio

Frustraciones

Describe las emociones negativas, costes o situaciones no deseadas de tu cliente antes de consumir tu producto o servicio

Propuesta de valor de tu proyecto

Productos y servicios

Describe los productos y servicios que definen tu propuesta de valor

Creadores de beneficios

Enumera los beneficios que tu cliente tendrá al consumir tus productos o servicios

Eliminadores de frustraciones

Indica cómo vas a solucionar las frustraciones que pueda tener tu cliente para acceder a tu producto o servicio

¿Están conectadas?

 Sí No

¿Están conectados?

 Sí No

¿Están conectados?

 Sí No