



Propuesta de Valor

Rodrigo Coquis

**OFICINA DE
EMPRENDIMIENTO**
UNIVERSIDAD DE LIMA

Agenda

- Warm Up
- Cómo preparar una Propuesta de Valor
- Taller: Aplicación de la Metodología a su proyecto

Programa de Innovación 2017

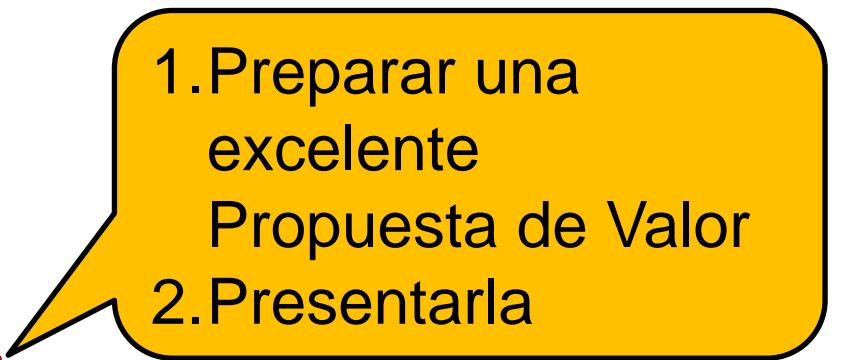
Módulo 1	Módulo 2	Módulo 3	Módulo 4
Innovación & Estrategia	Diseño del Proyecto	Prototipado & Testeo	Plan de Negocio
Agosto 1 Generación de Ideas de Negocio 2 Desarrollo Nuevos Productos & Servicios 3 Innovación Estratégica 4 Liderazgo Emprendedor 5 Business Model CANVAS	Setiembre 1 Experiencia de Usuario / User Experience UI/UX 2 Empathy Map / Customer Journey Map 3 Propuesta de Valor 4 Design Thinking 5 Advanced Business Model CANVAS	Octubre 1 Storyboard & Storytelling 2 Mínimo Producto Viable MPV 3 Taller Prototipado 4 Bootcamp 5 Concursos: Primer Paso 6 Tutorías	Noviembre 1 Fundamentos Plan de Negocio 2 Plan de Negocio Operaciones 3 Plan de Negocio Finanzas 4 Pitch: Presentaciones de Impacto 5 Conferencias / Ferias 6 Tutorías

Módulo 2

Diseño del Proyecto

Setiembre

- 1 Experiencia de Usuario / User Experience UI/UX
- 2 Empathy Map / Customer Journey Map
- 3 Propuesta de Valor
- 4 Design Thinking
- 5 Advanced Business Model CANVAS

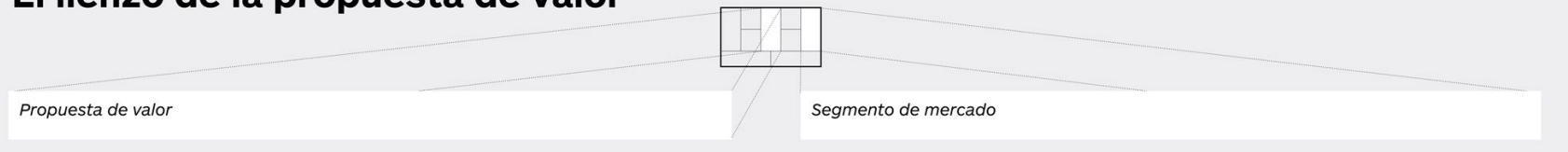
- 
1. Preparar una excelente Propuesta de Valor
 2. Presentarla

¿Que es valor?

- Novedad
- Mejora del rendimiento
- Personalización
- Trabajo hecho
- Diseño
- Marca / Estatus
- Precio
- Reducción de costos
- Reducción de riesgos
- Accesibilidad
- Comodidad / Utilidad

Modelo de Propuesta de Valor CANVAS

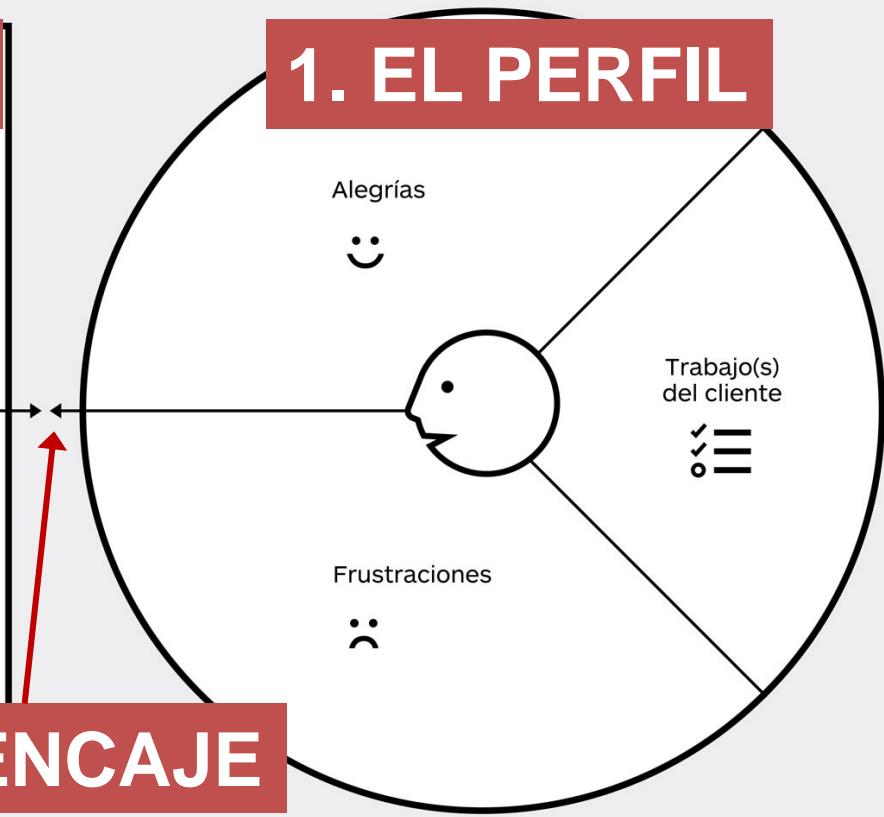
El lienzo de la propuesta de valor



2. MAPA DE VALOR



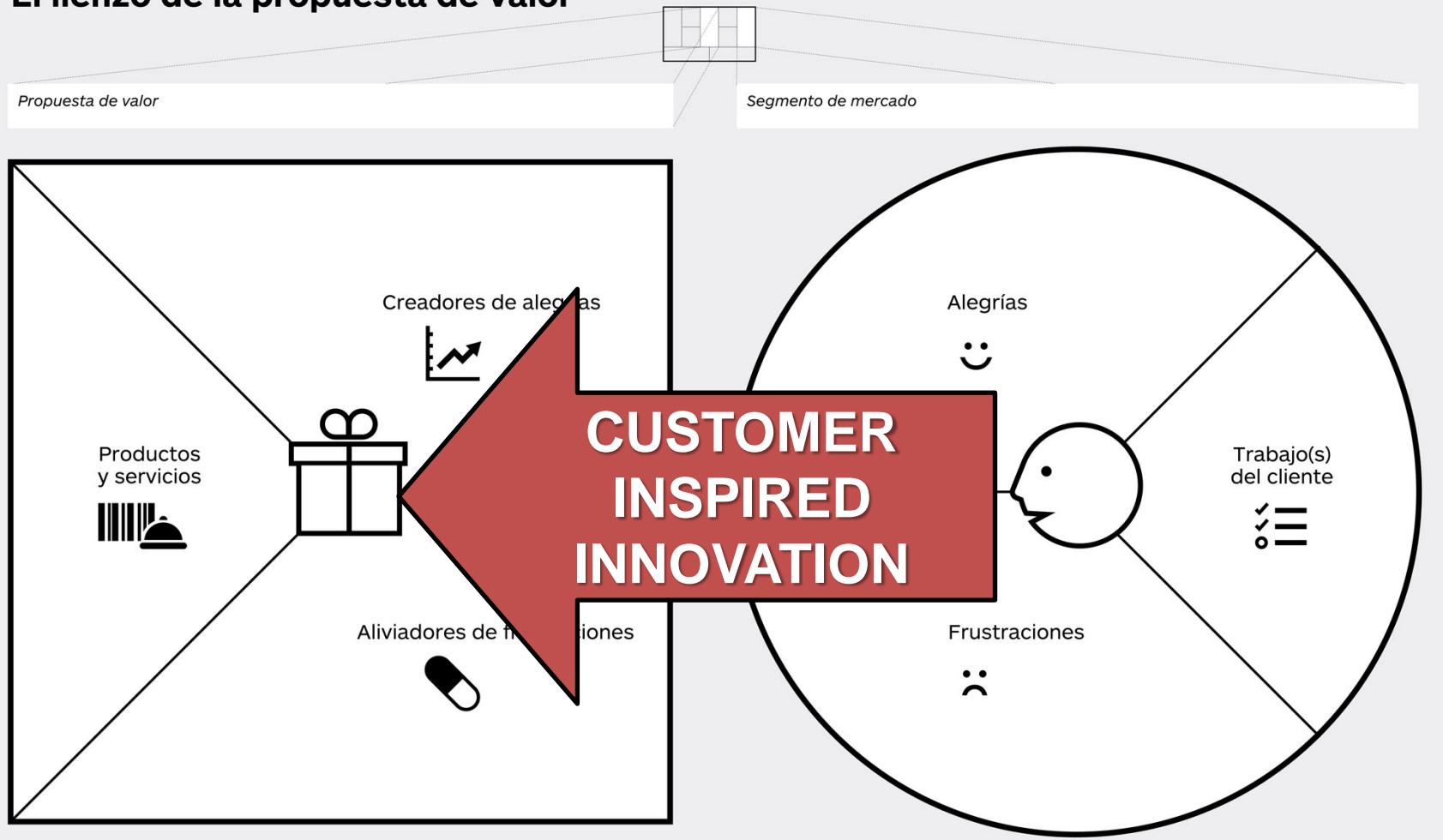
1. EL PERFIL



3. ENCAJE

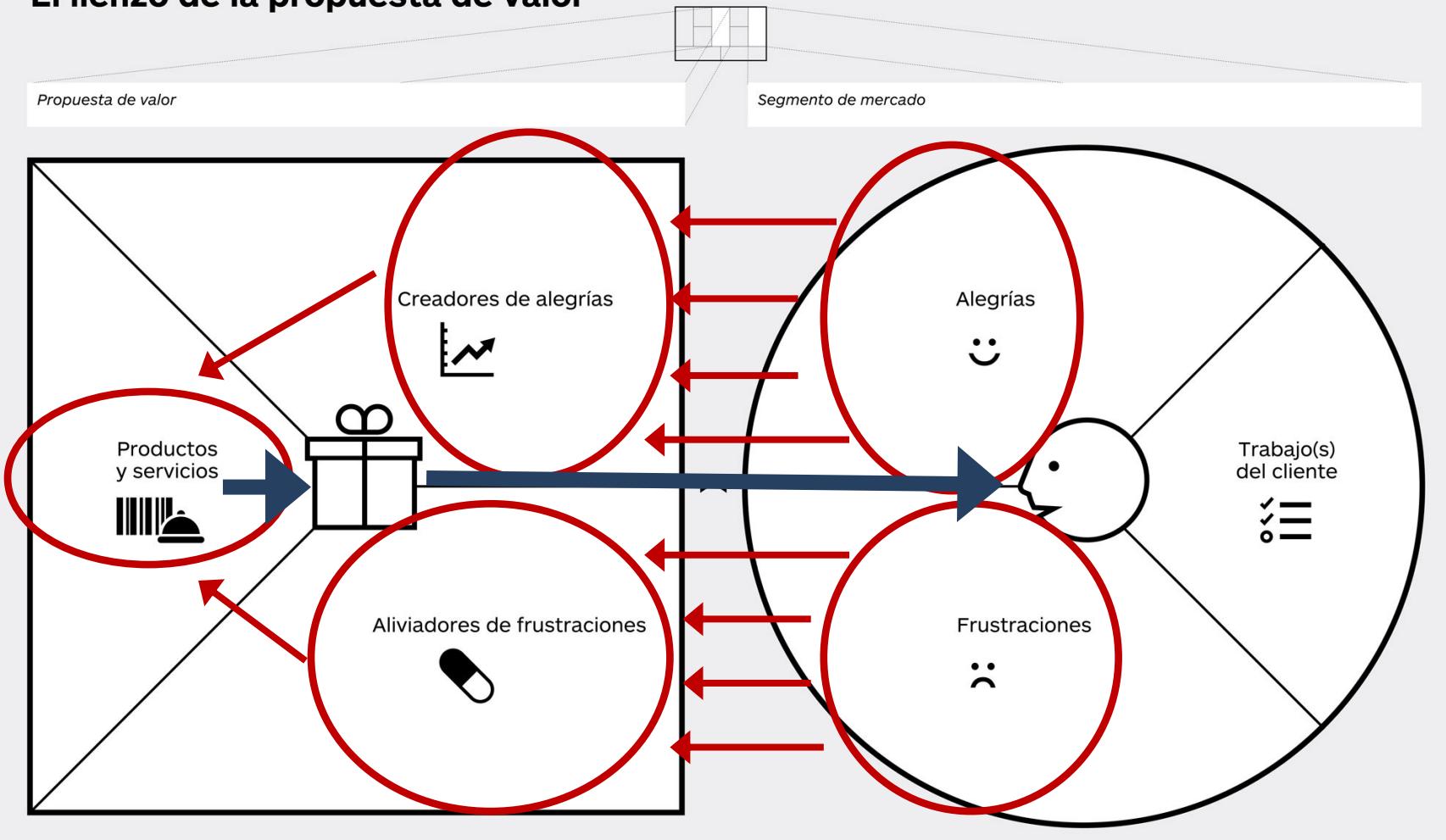
Enfoque en el Cliente

El lienzo de la propuesta de valor



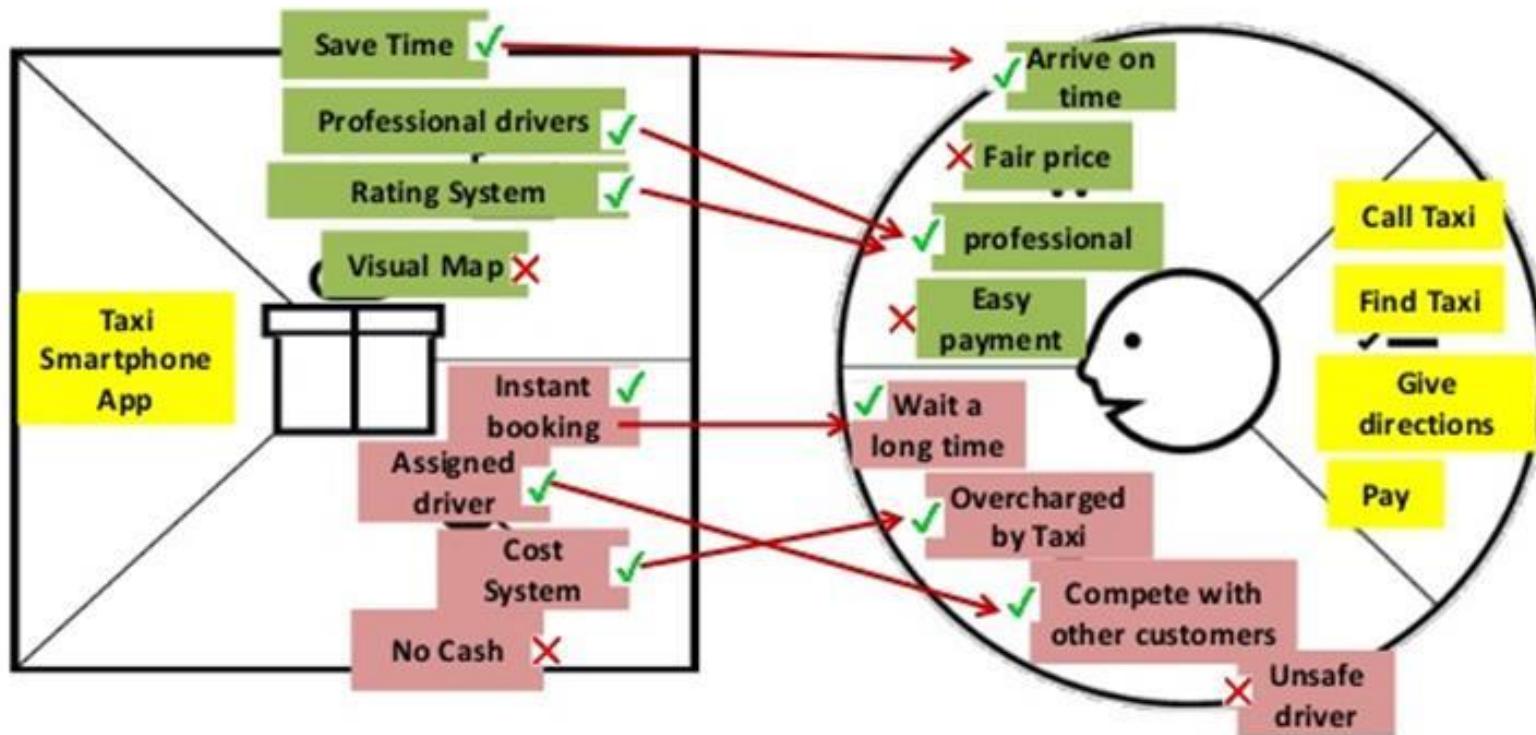
Metodología

El lienzo de la propuesta de valor



Modelo de Propuesta de Valor CANVAS

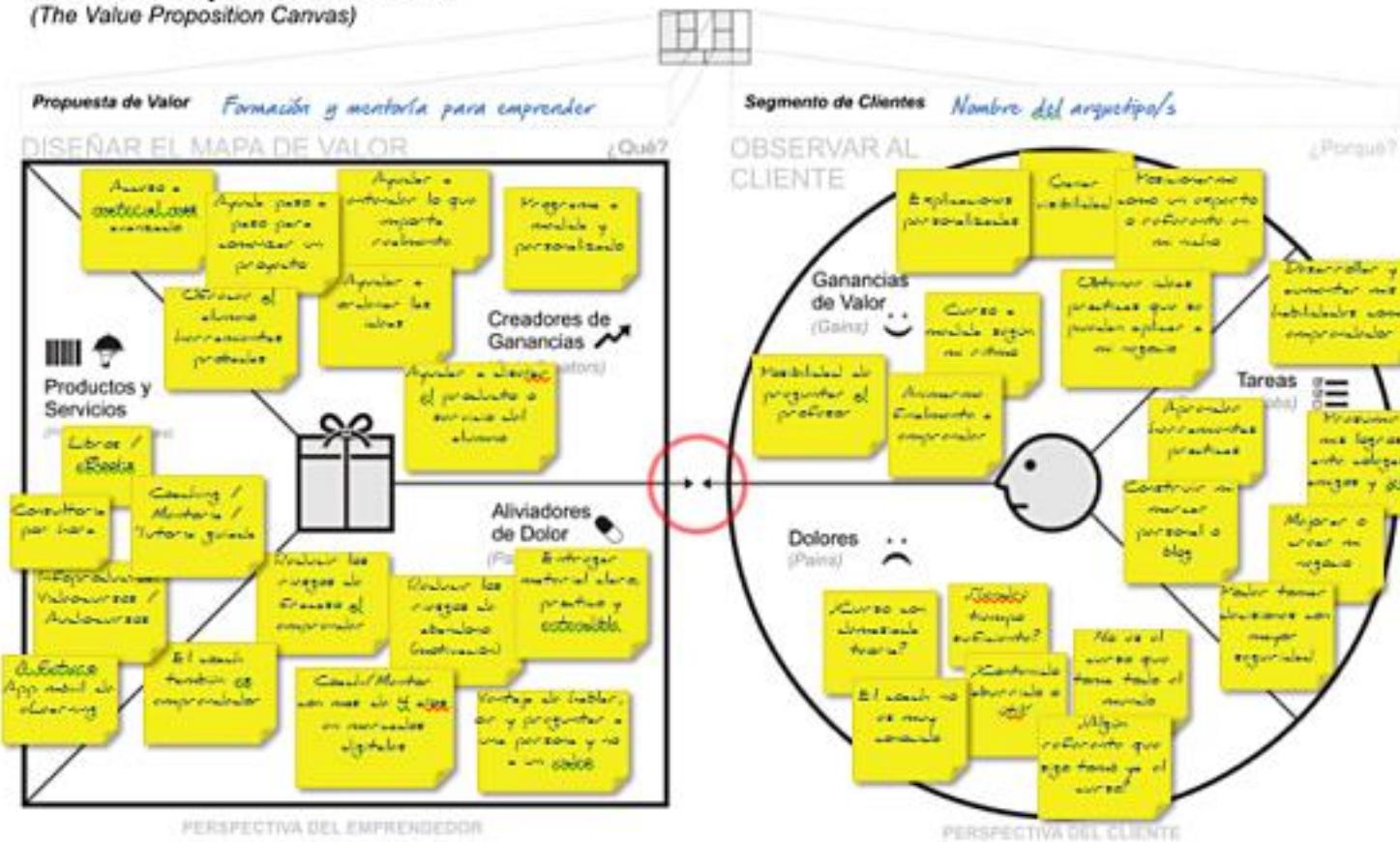
Taxi Smartphone Application



Modelo de Propuesta de Valor CANVAS

Lienzo Propuesta de Valor

(The Value Proposition Canvas)



Taller: Desafío – Challenge

- Formación de Grupos
- Materiales: papelógrafos, plumones, post its, maskin tape.
Incluir cajas de cartón, pegamento, cartulinas y tijeras.
- Cada equipo arma su propuesta de valor siguiendo el formato estudiado
- Pasos a seguir:
 1. Dibujar el formato en el papelografo
 2. Completar cada campo discutiendo en equipo
 3. Describir la **PROPUESTA DE VALOR DEL PRODUCTO O SERVICIO**
 - 4. Preparar sus Pitchs !!!**
 5. 3 minutos de presentación de cada grupo