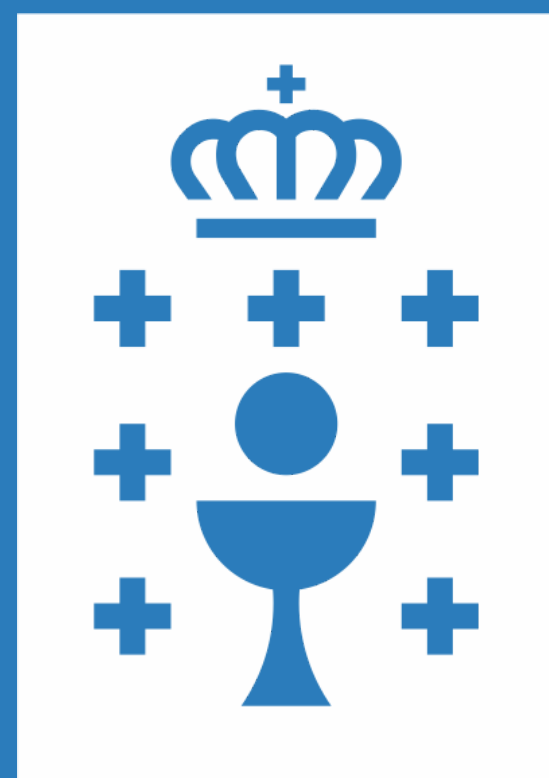




XUNTA
DE GALICIA

Canvas da proposta de valor

Aprende a crear valor para o teu cliente

Canvas da proposta de valor



Índice

- 01. Definicións previas e contexto
- 02. Instruccións para desenvolver o canvas da proposta de valor
- 03. Perfil do cliente
- 04. Proposta de valor

Definicións previas e contexto:

Mapa de empatía: É a ferramenta coa que facemos unha aproximación a psicoloxía do arquetipo do cliente.

O canvas da proposta de valor: É a ferramenta coa que definimos o conxunto de atributos, funcionalidades e prestacións que vai ter o noso produto ou servizo para lograr atraer a empatía do noso público obxectivo.

Perfil do cliente: É a primeira parte do canvas da proposta de valor, en donde sintetízanse as aprendizaxes derivadas do mapa de empatía.

Traballos do cliente:

Son as actividades que o cliente intenta resolver na súa vida profesional ou personal.
Estas actividades poden ser:

Funcionais; tales como tarefas, actividades específicas. (Limpar a casa, coidarse...).

Sociais; tales como querer quedar ben, gañar poder ou estatus. (Ir a moda, ser considerado un bo profesional).

Emocionais; tales como querer acadar un estado emocional. (Sentirse ben, sentirse en paz...)

Frustracións:

Son todas as cousas que lle molestan cando vai a realizar un traballo. Poden ser:

Impedimentos.

Riscos.

Efectos derivados da actividade.

Alegrías:

É o que espera acadar co traballo que realiza.

1- Alegrías necesarias.

Que é o básico para determinar que o traballo deo o seu froito?

2. Alegría esperadas.

Hata onde consideramos normal chegar?

3- Alegrías desexadas.

Que nos encantaría acadar?

4- Alegrías inesperadas.

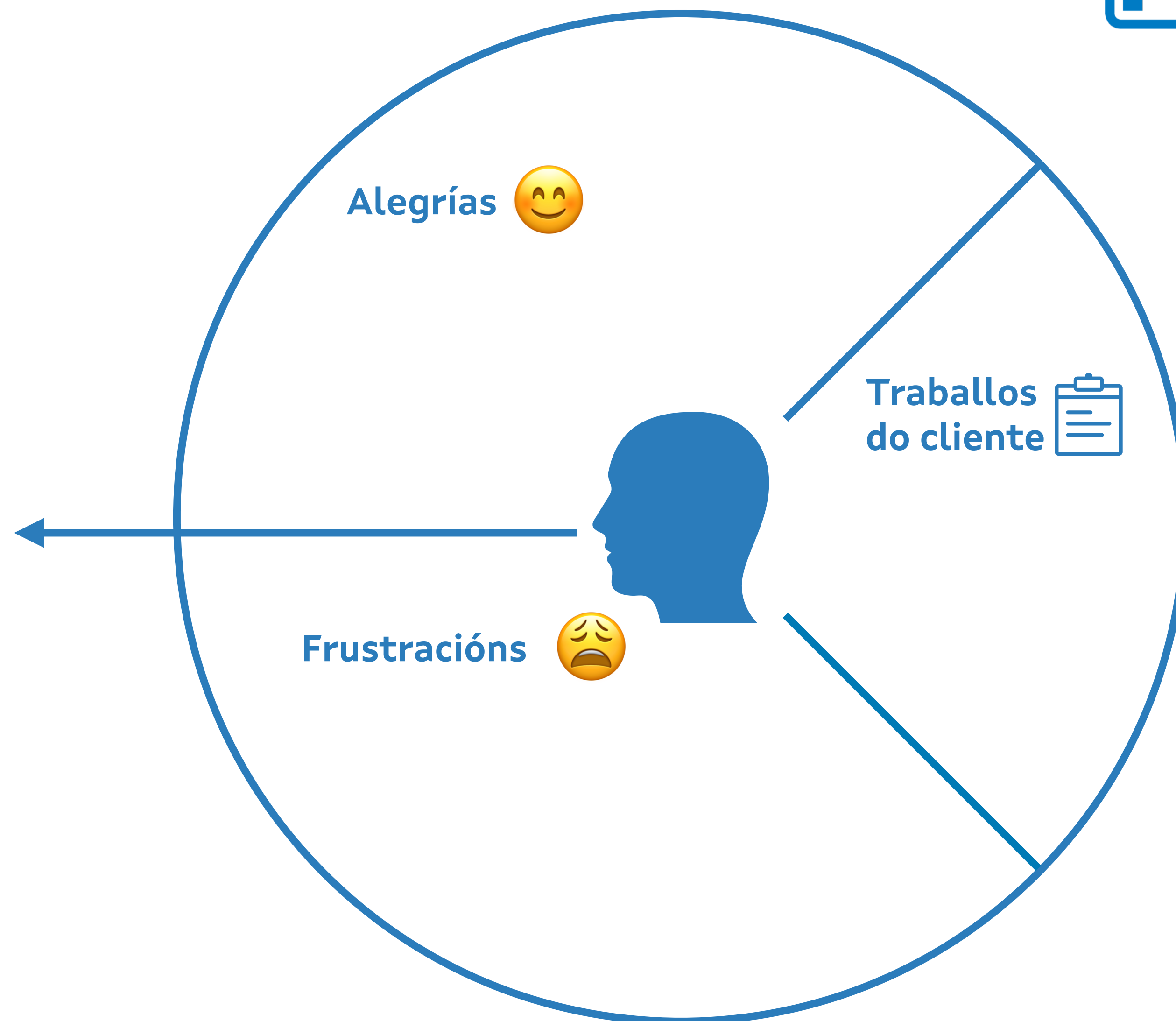
Non as podemos nin imaxinar.

Instruccions para desenvolver o canvas da proposta de valor

1º. Traballa por separado cada un dos elementos, o perfil do cliente e a proposta de valor.

2º. Busca cómo encaixan un co outro, que é necesario para conectalos?.

Perfil do cliente



Proposta de valor

