



## Propuesta de única de valor





## Propuesta de valor – Xavier Quimí

No existe una estructura estandarizada para crear una propuesta de valor, pero los elementos más comunes de los que puede constar son los siguientes:

**Titular:** describe el beneficio final que le ofreces a tus clientes. Puede tratarse también de una palabra o expresión de poder.

*Desde 2008 he ayudado a empresas a mejorar su presencia en internet, con estrategias de comunicación y marketing digital de alto impacto”*

**Un listado de 3 puntos:** (opcional) que indique los beneficios o características de tu producto o servicio y/o los resultados que consigue.

1. Tráfico de clientes potenciales altamente ideales para tu negocio digital, consiguiendo más oportunidades de vender tus productos o servicios.
2. Mayor visibilidad y posicionamiento en el mercado digital entre tanta competencia
3. Mejores resultados en la venta de productos o servicios

**Fórmula eficaz,** otra manera de enunciar tu propuesta de valor podría estar estructurada de la siguiente manera: “qué haces + a quién + cómo + para qué “

**Qué haces:** Verbo que define a qué te dedicas y por qué

**A quién:** Se refiere a tu cliente ideal

**Cómo:** Indica cuál es tu producto o servicio y su ventaja competitiva

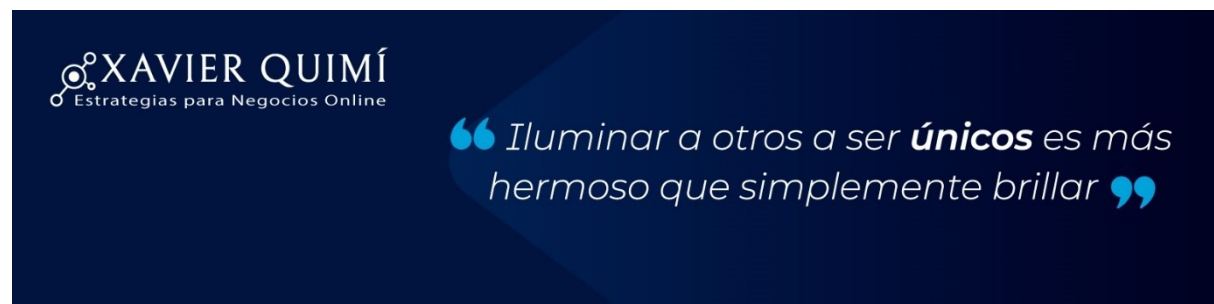
**Para qué:** Motivador de compra que señala los beneficios que ofreces



**Resultado:** Asesor y elaboro estrategias de comunicación y marketing, igualmente, audito a negocios digitales para mejorar el proceso de compra en línea desde los puntos de contacto con los clientes hasta el cierre de la venta y fidelización.

Reduciendo costes a través de la distribución apropiada del presupuesto y la elección correcta de medios, esto ayudará a que la publicidad llegue correctamente a los clientes potenciales, consiguiendo que las ventas mejoren exponencialmente.

**Un elemento visual:** (video o imagen) que refuerce o ejemplifique:  
¿Porqué haces lo que haces?, tu propósito, causa o motivo que te impulsa actuar.



## PILARES ESENCIALES DE TU PROPUESTA IDEAL DE SERVICIOS

### CARACTERISTICAS

### FUNCIONALIDAD

### BENEFICIO CAUSA EFECTO

### BENEFICIO EMOCIONAL

#### FORMACIÓN MARCANET

Te ayudo a gestionar tu marca para mejorar su presencia en internet, logrando visibilidad en medios digitales de comunicación.

Para cumplir con la gestión, elaboraremos juntos un plan efectivo comunicación y marketing digital.

Con ello se conseguirá comunicar de manera correcta sus productos o servicios, atrayendo tráfico de calidad al negocio digital.

El beneficio será tener una identidad y presencia en internet. Además, su marca gozará de visibilidad frente a la competencia.

#### SERVICIO AUDITORIA DIGITAL

Soluciono procesos de compra molestos, con auditorias integrales desde los puntos de contacto con los clientes hasta el cierre de la venta y su fidelización.

A través del método: "Inspección Digital", que consiste en identificar los puntos débiles del recorrido del cliente.

Con esto se conseguirá mejorar el proceso de compra, y generar en el usuario ahorro de tiempo, y tranquilidad.

Producto de aquello, conseguirá que su negocio en línea esté listo para la venta, por lo tanto, podrá reducir de manera considerable los abandonos del carrito de compra.

#### SERVICIO PLAN DE MARKETING DIGITAL

Ayudo a empresas y a marcas a comunicar y comercializar de manera correcta y

A través de la elaboración de estrategias de marketing digital, con

Se asegura con estas estrategias que los productos o servicios a través

Producto de aquello, conseguirá más clientes, más



## Formato propuesta única de valor

---

diferenciadora sus productos y servicios.	metodologías, técnicas, y tendencias acordes a tu modelo de negocio.	de la publicidad digital lleguen correctamente al cliente ideal.	ventas, y además podrá superar a la competencia.
---	--	--	--