

# 5 PASOS PARA UNA PROPUESTA DE VALOR QUE CONECTE Y CONVIERTA

- 1 IDENTIFICA EL PROBLEMA
- 2 DESTACA LOS BENEFICIOS CLAVE
- 3 DIFERÉNCIATE DE LA COMPETENCIA
- 4 SÉ CLARO Y CONCISO
- 5 ENFATIZA CON EL CLIENTE

## ¿Tu propuesta de valor realmente conecta?

Muchos negocios tienen productos increíbles, pero no logran comunicar su valor de forma que genere acción. Aquí te comparto los 5 pasos esenciales para construir una propuesta de valor que no solo conecte emocionalmente, sino que también convierta estratégicamente:

## **1. Identifica el problema real que resuelves**

No vendas la solución, vende la transformación. El primer paso es entender profundamente el dolor, deseo o necesidad que tu audiencia experimenta. ¿Qué les quita el sueño? ¿Qué obstáculo les impide avanzar? Una propuesta poderosa comienza con empatía estratégica.

## **2. Destaca los beneficios clave, no solo las características**

Tu audiencia no compra lo que haces, compra lo que eso les permite lograr. En lugar de enumerar funcionalidades, enfócate en los resultados tangibles y emocionales que obtendrán. ¿Ahorro de tiempo? ¿Mayor confianza? ¿Resultados medibles?

## **3. Diferénciate con claridad y relevancia**

En mercados saturados, la diferenciación no es opcional. ¿Qué haces distinto? ¿Por qué tu enfoque, metodología o experiencia es única? Pero cuidado: diferenciarse no es gritar más fuerte, sino resonar más profundo.

## **4. Sé claro, conciso y directo**

La claridad vende. Evita tecnicismos, frases genéricas o promesas vagas. Una propuesta de valor efectiva se entiende en segundos. Piensa en cómo lo dirías si tuvieras solo 10 segundos frente a tu cliente ideal.

## **5. Enfatiza con el cliente, no con tu marca**

Haz que el cliente se vea reflejado en tu mensaje. Usa su lenguaje, sus aspiraciones, sus contextos. Una propuesta de valor no debe sonar como un monólogo corporativo, sino como una conversación íntima con quien más quieres impactar.



### **Conclusión:**

Una propuesta de valor efectiva no es solo una frase bonita. Es una síntesis estratégica de empatía, diferenciación y claridad que guía toda tu comunicación y experiencia de marca. ¿Ya la tienes definida? ¿Está alineada con lo que tu audiencia realmente necesita?