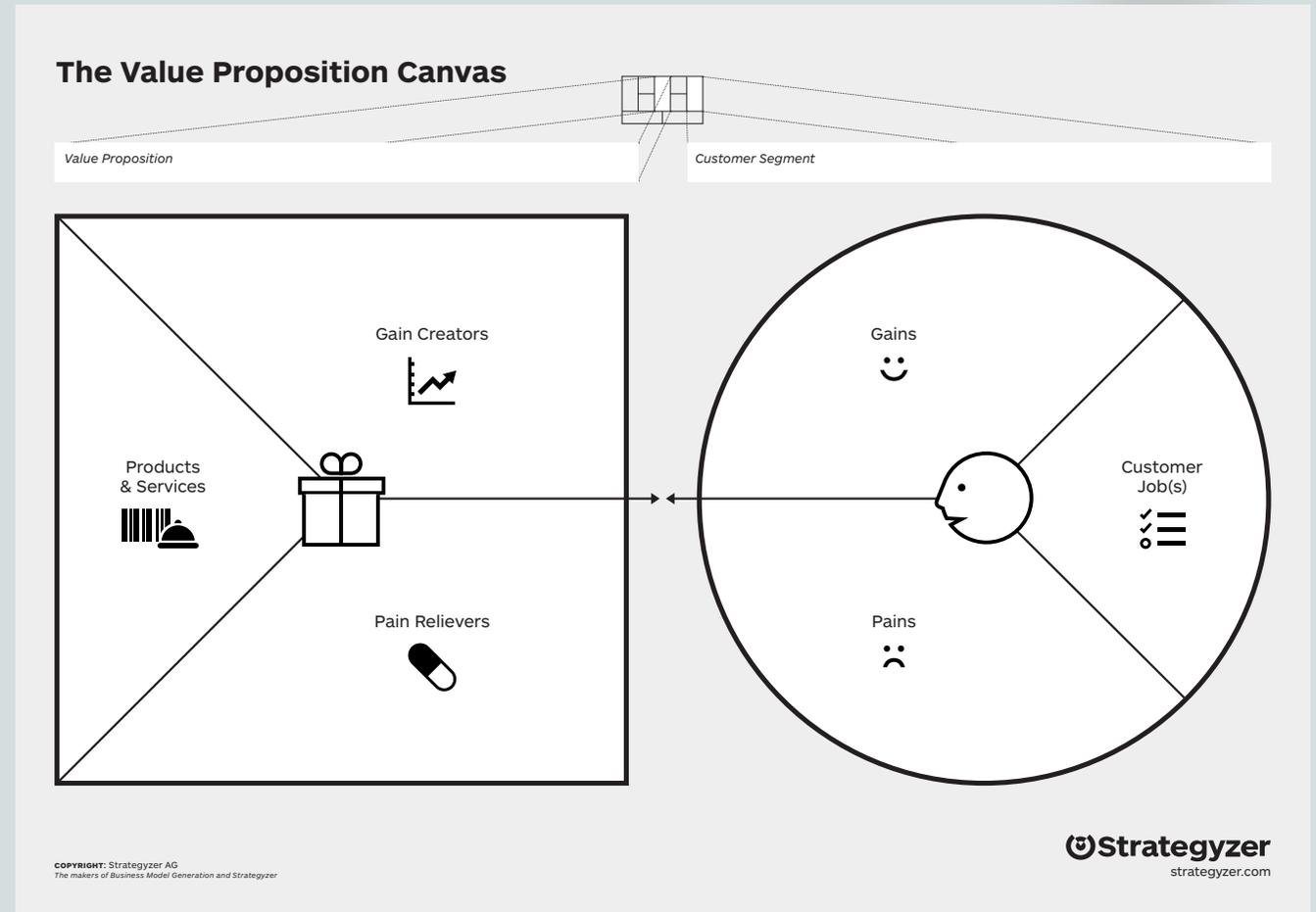


Canvas de la Propuesta de Valor con IA

El Canvas de la Propuesta de Valor es una herramienta que te permite diseñar y validar cómo tu producto o servicio crea valor para tus clientes. Se compone de dos partes: el perfil del cliente y el mapa de valor.

El objetivo del Canvas de la Propuesta de Valor es lograr un ajuste entre el perfil del cliente y el mapa de valor, es decir, que tu propuesta de valor resuelva los problemas y satisfaga las necesidades de tus clientes de forma clara, diferenciada y accesible.

En esta guía, te facilito los pasos para hacerlo con IA.



Fuente: [Strategyzer](#). Pincha para acceder



El mapa de valor y el Perfil del cliente

El **mapa de valor** describe los productos y servicios, los aliviadores de dolor y los creadores de alegría de tu propuesta de valor.

1. Los productos y servicios son las ofertas que haces a tus clientes para ayudarles a realizar sus trabajos.
2. Los aliviadores de dolor (Pain Relievers) son las formas en que reduces o eliminas las frustraciones de tus clientes.
3. Los creadores de alegría (Gain Creators) son las formas en que generas o aumentas las alegrías de tus clientes.



El **perfil del cliente** describe los trabajos, las frustraciones y las alegrías de tu segmento de clientes.

1. Los trabajos (Job To Be Done) son las actividades que los clientes quieren realizar o resolver.
2. Las frustraciones (Pains) son los problemas, obstáculos o riesgos que los clientes experimentan o quieren evitar.
3. Las alegrías son los beneficios (Gains), resultados o aspiraciones que los clientes buscan o desean.





Pasos para crear tu Propuesta de valor:

1. Define tu segmento de clientes y sus características principales.
2. Identifica los trabajos, las frustraciones y las alegrías de tus clientes. Puedes usar entrevistas, encuestas, observación o investigación de mercado para obtener esta información. En este caso vamos a utilizar la IA para trabajar esta información.
3. Prioriza los trabajos, las frustraciones y las alegrías más importantes o relevantes para tus clientes.
4. Diseña tu propuesta de valor basada en los productos y servicios, los aliviadores de dolor y los creadores de alegría que puedes ofrecer a tus clientes.
5. Valida tu propuesta de valor con tus clientes potenciales o actuales, usando prototipos, pruebas o feedback.
6. Ajusta tu propuesta de valor según los resultados de la validación y repite el proceso hasta conseguir un ajuste óptimo.



Prompt 1: Contexto

Actúa como si fueses un experto en estrategia, modelos de negocio y análisis del cliente. También eres experto en el sector o mercado de [escribe aquí en el mercado en el que vas a trabajar]

Quiero poner en marcha un negocio de [Define aquí en qué consiste tu negocio, cuáles son los servicios o productos que vas a ofrecer al mercado] en el mercado de [Introduce aquí en qué mercado quieres trabajar] en [Ciudad, País] Este negocio va dirigido a [Define aquí quienes son los clientes a los que te diriges] Los productos o servicios que vamos a ofrecer van dirigidos a cubrir este trabajo o necesidad que tiene que acometer el cliente [Detalla aquí el trabajo principal que debe hacer el cliente o su necesidad]

Responde a las preguntas que te voy a ir facilitando para cada uno de los bloques del Canvas del Propuesta de Valor. Te las iré facilitando una a una. Ten en cuenta las respuestas que vayas dando para contestar a las siguientes. No hagas nada hasta que no te facilite la primera.



Prompt 2: Trabajos del cliente

Prompt 2.1: Dame información sobre los trabajos que tiene que hacer el cliente. Para ello analiza sus necesidades, su perfil personal, sociodemográfico y emocional, su contexto, sus aspiraciones, intereses, motivaciones y deseos en referencia al trabajo que debe realizar. Una vez que hayas hecho esto, define cual es el trabajo principal que tiene que hacer y otro tipo de trabajos de los que también se tiene que ocupar. Divídelos en trabajos funcionales, sociales, emocionales y personales. También comenta aspectos de los trabajos de apoyo (comprador, cocreador y transferidor de valor) Ten en cuenta que los trabajos (Job To Be Done) son las actividades que los clientes quieren realizar o resolver.

Prompt 2.2: Ordena los trabajos por orden de importancia para el cliente. Haz un listado donde los trabajos más importantes estén arriba. Detrás de cada trabajo, mete entre corchetes un código de tipo de trabajo F: funcionales S: Sociales P: Personales o emocionales A: Apoyo



Prompt 3: Alegrías del cliente

Prompt 3.1: Dame información sobre las alegrías del cliente en relación a los trabajos que has definido anteriormente. Ten en cuenta que las alegrías son los beneficios (Gains), resultados o aspiraciones que los clientes buscan o desean. Las alegrías pueden ser necesarias (sin las cuales la solución no funcionaría), esperadas (las esperamos, aunque la solución podría funcionar son ellas), deseadas (van más allá de lo que esperamos) e inesperadas (superan nuestras expectativas)

Prompt 3.2: Ordena las alegrías por orden de importancia para el cliente. Haz una lista donde las alegrías principales estén arriba. Distingue si son necesarias, esperadas, deseadas o inesperadas.



Prompt 4: Frustraciones del cliente

Prompt 4.1: Dame información sobre las frustraciones del cliente en relación a los trabajos que has definido anteriormente en este chat. Ten en cuenta las frustraciones (Pains) que son los problemas, obstáculos o riesgos que los clientes experimentan o quieren evitar. Las frustraciones pueden ser características, problemas o resultados no deseados, obstáculos y riesgos.

Prompt 4.2: Ordena las frustraciones por orden de importancia para el cliente. Haz una lista donde las alegrías principales estén arriba. Califica las frustraciones en características, problemas o resultados no deseados, obstáculos y riesgos.



Prompt 5: Productos y servicios:

Prompt 5: Diseña los productos o servicios que podemos ofrecer en este negocio para que el cliente pueda cumplir con sus trabajos y cubrir sus necesidades de la mejor manera posible. Para ello, ten en cuenta la información que has facilitado relativa a los trabajos que debe hacer el cliente y el orden de prioridades que has establecido. Diseña los productos de la manera que facilite que el cliente pueda cumplir con sus trabajos. Ten en cuenta las principales frustraciones y alegrías a la hora de diseñar los productos.

Define los conceptos de los productos y servicios. No vuelvas a repetir la información del cliente, ya que está disponible en otros apartados. Actúa de forma innovadora en el diseño de los productos y servicios de tal manera que se distingan de los de la competencia.

.



Prompt 6: Aliviadores de frustraciones y creadores de alegrías:

Prompt 6: Teniendo en cuenta el diseño de productos y servicios. Diseña una serie de características, funciones o servicios que funcionen como aliviadores de frustraciones. También diseña una serie de características, funciones o servicios que funcionen como creadores de alegrías. Haz una tabla con dos columnas, donde aparezcan un listado con aliviadores de frustraciones y los creadores de alegrías, uno en cada columna.



Crea tu Canvas de la Propuesta de Valor:

Anímate a diseñar tu propuesta de valor con IA. Recuerda que este proceso es tan solo un ejercicio para explorar soluciones y generar ideas que te sirvan para enfocar tu PV convenientemente.

La mejor forma de diseñar tu PV es que analices al cliente, hagas entrevistas en profundidad, técnicas de observación, encuestas o investigaciones de mercado o mapas de empatía.

Comparte las actividades que diseñes para que otros puedan aprender de tu experiencia.



[Juan Vicente García Manjón PhD](https://jymanjon.com)



Suscríbete a mi blog: <https://jymanjon.com>

Este material tiene atribuida una licencia



Puedes utilizar este material para diseñar tu Propuesta de Valor con IA.