

## 8 PASOS PARA CREAR UNA PROPUESTA DE VALOR EN TIEMPOS DE CRISIS

Con la siguiente herramienta y sus 8 pasos vas a poder aplicar de forma muy sencilla los 3 Factores Clave para crear una poderosa Propuesta de Valor en tu empresa o negocio.

Abajo encontrarás una plantilla que te “llevará de la mano” para crear una atractiva propuesta de valor en tiempos de crisis, con el riesgo para tus clientes bajo control y con una manera creativa de acercarte y relacionarte con ellos en estos tiempos de crisis.

Para mostrarte cómo funciona, usaremos el caso de la terapeuta-psicóloga cuyos pacientes son parejas. Tú ya estás familiarizado con esta propuesta de valor porque lo abordamos en el Webinar. Después, seguirá tu turno para que tú mismo realices los 8 pasos para crear tu propia propuesta para tu negocio.

### **Caso Terepeuta-Psicóloga. Propuesta de Valor: Programa de 10 Semanas para Parejas en Casa**

Si fueras tú la terapeuta-psicóloga qué hacer o crear para tus pacientes, seguirías los siguientes 8 pasos para diseñar tu propuesta de valor teniendo siempre en cuenta los 3 Factores Clave. Te recuerdo cuáles son para que no se te olviden:

1. **Propuesta de Valor:** Un producto/servicio que resuelve un problema, atiende una necesidad o ayuda tu cliente a lograr lo que aspira.
2. **Control de Riesgo:** Ofreces certidumbre a los clientes con un entorno seguro.
3. **Interacción con los clientes:** Creativas formas de “acercarte” a tus clientes

1

### Los 8 Pasos:

#### Paso 1. Describe el reto o desafío que experimentas en tu negocio:

En este momento... mis pacientes me han cancelado las citas, a pesar de tomar las medidas sanitarias y de distanciamiento adecuadas; tienen desconfianza de entrar al consultorio por temor a contagiarse de Covid-19.

#### Paso 2. Describe las emociones o sentimientos que estarían sintiendo tus clientes (pacientes)

Muy probablemente mis clientes sienten... miedo, inseguridad, y desconfianza en venir a mi consultorio. Si bien, siguen las recomendaciones de no salir de su casa, seguramente temen que otros pacientes pudieran dejar el virus en el sillón o las sillas donde realizamos la terapia dentro de mi consultorio.

#### Paso 3. Describe una nueva perspectiva desde la óptica de tu cliente (ponte “en sus zapatos”)

La terapia nos gusta y nos llevamos mejor desde que empezamos a ir con la psicóloga. A pesar de que no podemos ir a su consultorio, desearíamos tener la oportunidad de seguir trabajando con la psicóloga porque no quisiéramos perder lo que ya hemos logrado en nuestra relación de pareja.

#### Paso 4. Describe los que SI puedes hacer por tus clientes

Tú y tu pareja pueden seguir creciendo y cultivando su relación con mi guía y dirección profesional como psicóloga.

Paso 5. Ofrece un beneficio de lo que si puedes hacer por tus clientes. Se creativo y genera adecuaciones o nuevos productos/servicios.

Durante este tiempo que estaremos en casa mi pareja y yo haremos cosas divertidas y diferentes. Tenemos un programa durante 10 semanas con actividades y "proyectos" diferentes; será algo divertido, interesante y emocionante porque no sabremos que nos espera semana tras semana.

#### Paso 6. Ofrece un segundo beneficio para tus clientes

Podremos compartir cosas juntos que nunca hemos hecho, nos ayudaría a conocernos más y mejorará nuestra relación.

Paso 7. Control de Riesgo: Genera confianza de que con tu propuesta de valor la vida de tu cliente será mejor y cuidas de su integridad.

Puedes confiar en mi porque tú y tu pareja estarán seguros en casa. Al inicio de cada semana les enviaré vía correo electrónico el programa de actividades con el material necesario en un documento PDF. También les enviaré videos con la liga correspondiente. Será algo emocionante que aguardarán con emoción recibir.

#### Paso 8. Llama a la acción.

No te pediría que confiaras en mí y en mi Programa de 10 semanas para parejas en casa [propuesta de valor] solo por lo que te estoy diciendo, sino que te pido lo compruebes por ti mismo. Regístrate en la siguiente liga y descarga gratis una muestra de actividades de un día, para que tú y tu pareja hagan algo diferente hoy mismo.

2

## Ha llegado tu turno. Elabora ahora tu Propuesta de Valor



Paso 1. Describe el reto o desafío que experimentas en tu negocio:

**En este momento...** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Paso 2. Describe las emociones o sentimientos que estarían sintiendo tus clientes (pacientes)

**Muy probablemente mis clientes sienten...** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Paso 3. Describe una nueva perspectiva desde la óptica de tu cliente

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Paso 4. Describe los que SI puedes hacer por tus clientes

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Paso 5. Ofrece un beneficio de lo que si puedes hacer por tus clientes. Se creativo y genera adecuaciones o nuevos productos/servicios.

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Paso 6. Ofrece un segundo beneficio para tus clientes

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Paso 7. Credibilidad: Genera confianza de que con tu propuesta de valor la vida de tu cliente será mejor porque sabes cómo hacerlo y tienes empatía.

Puedes confiar en mi porque \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Paso 8. Llama a la acción.

No te pediría que confiaras en mí y en mi [propuesta de valor] \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
solo por lo que te estoy diciendo, sino que te pido lo compruebes por ti mismo. Por eso ahora \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**¡¡¡Felicidades!!! Has terminado tu propuesta de valor**

Ahora te pido que me envíes un correo y me digas como fue tu experiencia haciendo este ejercicio a [DrBarrera@antropologiacorporativa.mx](mailto:DrBarrera@antropologiacorporativa.mx) con el Asunto: "Hice mi propuesta de Valor". Envíame tu correo hoy mismo