

# La Proposta de Valor



UdG<sup>!</sup>ocupació

[www.udg.edu/udgocupacio](http://www.udg.edu/udgocupacio)



## La Proposta de Valor

Quin és el teu producte o servei? Què estàs creant?

Quin servei fa? Quin benefici aporta al teu client?

Quin problema resol?

El problema que soluciones, es un problema important?



### **ERRORS FREQUENTS**

CREAR UN PRODUCTE QUE NO TÉ DEMANDA

CREAR UNA FUNCIONALITAT NOVA QUE LA COMPETÈNCIA POT

COPIAR

FER UN PRODUCTE QUE ALGÚ JA HAGI FET ABANS

## La Proposta de Valor

Amb quina freqüència es presenta el problema? cada hora,  
cada dia, cada mes, cada any....?



Pain Killer

# Quins beneficis crees?

El teu producte té més qualitat?  
El benefici que crees és rellevant?  
Fa que siguis més productiu? estalvies temps?



## Quin problema elimines?



- Milliores solucions anteriors  
Milliores status social

- Redueixes la frustració,  
molèsties?

- Elimines risc  
Redueixes despeses  
Estalvies temps

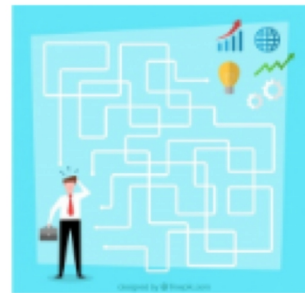
*Solució*

## 2n Repte

UTILITZANT POST-ITs



Descriu el teu producte en 3 línies



Descriu el problema que resols



Anota les avantatges que té el teu producte o servei

*Valor afegit.*

# UdG **GO!** ocupació

[www.udg.edu/udgocupacio](http://www.udg.edu/udgocupacio)

