



Plantilla para crear tu propuesta de valor

¿Qué es una propuesta de valor?

Es la razón principal por la que un cliente debería elegirte. Responde a: ¿qué problema resuelves?, ¿a quién ayudas?, ¿por qué eres diferente?, ¿qué beneficios ofreces?.

1. Segmento de cliente ideal

Pregunta clave: ¿A quién estás ayudando exactamente?

Ejemplo: Dueños de cafeterías que quieren atraer más clientes con presencia online.

2. Problema o necesidad principal

Pregunta clave: ¿Qué problema importante tiene tu cliente?

Ejemplo: Muchos emprendedores no tienen tiempo ni conocimientos para crear un sitio web que convierta.

3. Solución que ofreces

Pregunta clave: ¿Cómo solucionas ese problema?

Ejemplo: Creamos landing pages atractivas y listas en 48 horas, diseñadas para convertir seguidores en clientes.

4. Beneficios clave y resultados

Pregunta clave: ¿Qué resultados concretos obtiene el cliente?

Ejemplo: Aumenta tus ventas online y mejora la confianza de tus clientes con una web clara y moderna.

5. Razón para creerte (prueba social o diferencial)

Pregunta clave: ¿Por qué deberían confiar en ti?

Ejemplo: Más de 300 emprendedores ya confían en nosotros en toda Latinoamérica.

Ejemplo final

Ayudamos a pequeños negocios locales que quieren vender más online pero no saben por dónde empezar. Creamos páginas web efectivas y fáciles de usar que convierten visitas en clientes, sin complicaciones y en menos de una semana. Con más de 500 emprendedores satisfechos, somos tu aliado digital para crecer.

Checklist final

	Definiste claramente tu cliente ideal.
	Identificaste el problema real que resuelves.
	Describiste tu solución de forma clara.
	Mostraste los beneficios concretos.
	Incluiste una razón para confiar en ti.