

# Per què em compraran a mi?

## Com definir una proposta de valor

**La proposta de valor serveix** per explicar de manera clara i directa per què un client hauria d'escollir el teu producte o servei i no el de la competència. Les preguntes clau són:

Què ofereixes? **A qui?** **Coneix el teu client** i Per què et compraran a la nostra empresa quines avantatges tenim respecte la competència?



### 1) Què ofereixes?

**Necessitat que satisfer:** Identifica el problema o desig principal del client i proposa la solució.

**Característiques tècniques:** Explica les funcions o especificacions que defineixen el producte o servei.

**Beneficis:** Mostra de quina manera aquestes característiques milloren la vida o experiència del client.



### 2) A qui? Coneix el teu client

**El nostre client, el públic objectiu:** Són les persones a qui volem arribar de manera proactiva i prioritària. **Ens interessa saber** què pensen, què necessiten, què els farà sentir satisfets, quines informacions tenen, quins coneixements posseeixen, quines experiències han viscut, quines motivacions tenen, què els diu la competència i, sobretot, escoltar-los i observar-los.

### 3) I per què et compraran a la meva empresa?

**Avantatges respecte a la competència:** Destaca què et fa diferent o millor que les alternatives del mercat.



## Recomanacions

Aquest missatge aporta valor, parla del client i transmet confiança. **És això el que diferencia una empresa de la resta.** La proposta de valor ha de ser: curta, clara, objectiva i transparent.