

A Proposta de Valor para Atrair e Conquistar Clientes



O que é?

A proposta de valor é onde você mostra, de forma clara e objetiva, o que vai entregar para o cliente e o estimula a tomar uma ação.



O que ela precisa mostrar?



Relevância: como seu produto resolve os problemas do seu cliente



Valor quantificado: entrega benefícios específicos.



Diferenciação: mostra por que comprar de você ao invés do competidor.

Para garantir que esses elementos estejam na sua Proposta de Valor responda às seguintes perguntas:

1

Que produto ou serviço sua empresa vende?

2

Quem é seu público alvo?

3

O que torna sua oferta única?

4

Qual é o benefício de usá-lo?

O que ela precisa ter?

Ela precisa ser fácil de entender para qualquer pessoa que a ler. Deve ter a linguagem do seu público, evitando termos técnicos e jargões. Tem que mostrar porque seu negócio é único! Precisa ser persuasiva: encante o público com seu trabalho.



Anatomia da Proposta de Valor

Headline: Em uma sentença curta, mostre o benefício que você está oferecendo. Deve capturar a atenção.

Imagens: Mostre o produto ou represente conceitos que você quer que o público entenda.



Sub-headline: Um parágrafo curto de 2 a 3 frases com uma explicação do que e como você oferece seu produto/serviço, para quem e porque é útil.

Lista: Os 3 principais benefícios ou características do produto.

Os 6 Cs da sua Proposta de Valor

Cuidado: Cuidado: Confiança é relacionada a emoções, então mostre que você se importa com o cliente.

Concisa: mantenha sua proposta curta e objetiva.

Clara: Seja o mais direto possível, dispense termos ou sentenças complicadas.

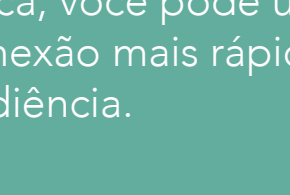


Correspondência: Use frases que façam as pessoas se identificarem com sua mensagem.

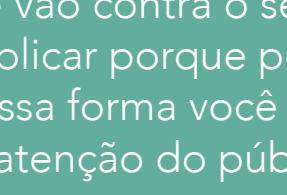
Confiante: É importante se mostrar confiante, mas tome cuidado para não parecer arrogante.

Conversacional: Seja autêntico, as pessoas se conectam com outras pessoas e não textos impessoais.

Elementos opcionais



Humor: Se for um humor usável para criar uma conexão mais rápida e profunda com a audiência.



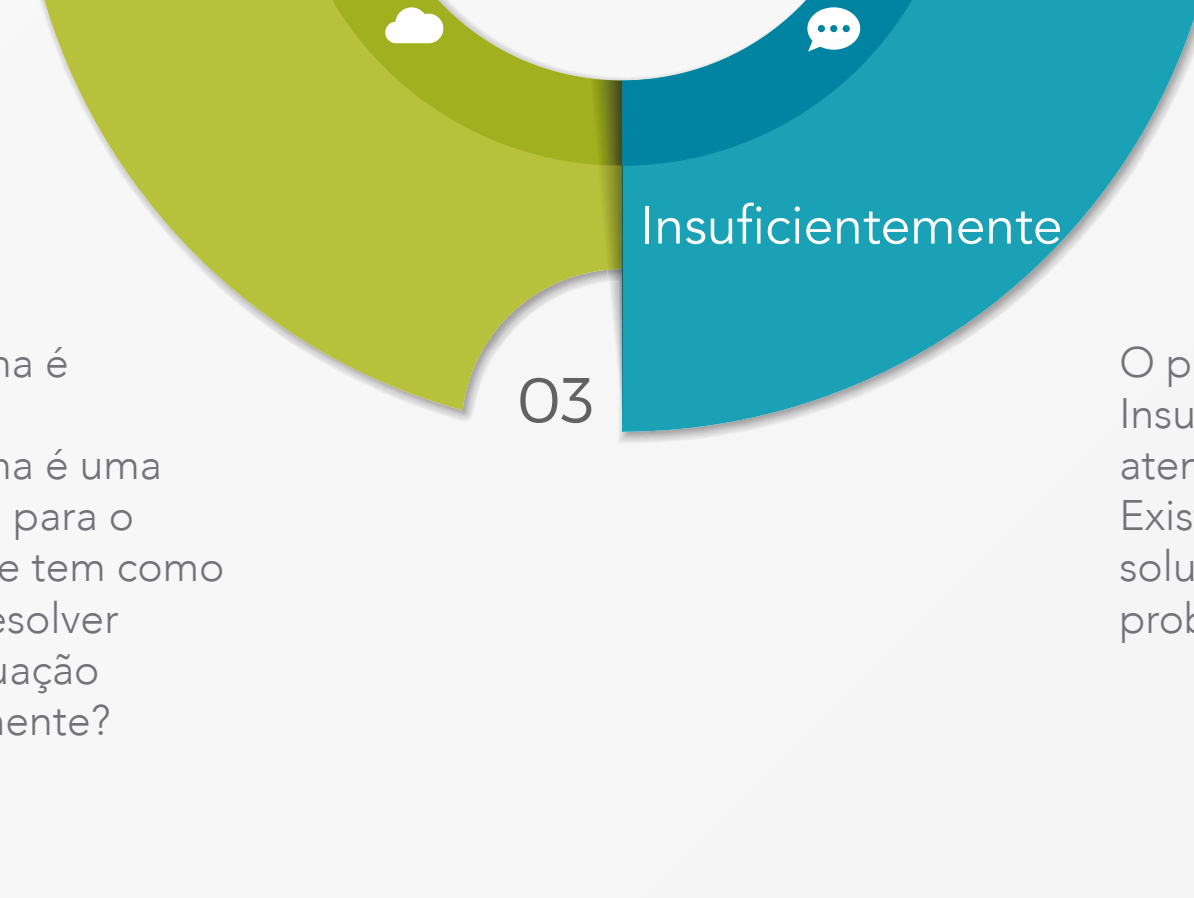
Quebra de padrão: você pode usar e depois explicar porque pensa daquela forma. Dessa forma você consegue chamar a atenção do público.

Os 4 Is para Identificar seu Sucesso

Para entender se sua proposta de valor realmente vai atingir seu público, o ideal é que você responda "sim" para todas essas perguntas.

Resolver o problema é inevitável? É um problema que a pessoa é obrigada a resolver? Por exemplo, por uma nova legislação?

O problema é Inevitável? Sua solução resolve problemas para os quais existem consequências práticas e mensuráveis se o cliente não agir?



O problema é Imediato? O problema é uma prioridade para o cliente? Ele tem como objetivo resolver aquela situação imediatamente?

O problema é Insuficientemente atendido? Existe uma escassez de soluções para aquele problema no mercado?

Como Desenvolver sua Proposta de Valor?

Você pode utilizar um canvas para organizar a estrutura da sua proposta de valor. Separe o lado do produto, do cliente e das outras empresas e preencha os espaços com as informações do abaixo:



Quais seriam os substitutos para o seu produto ou serviço?

VIVER DE BLOG

Mais que um blog, um estilo de vida.

Referências:
<https://blog.hubspot.com/sales/how-to-write-a-truly-authentic-value-proposition>
<https://www.forbes.com/sites/michaelskok/2013/06/14/4-steps-to-building-a-compelling-value-proposition/#6fe141b34695>
<https://blog.kissmetrics.com/dominate-your-market/>
<https://www.quickprout.com/2014/12/03/how-to-write-a-great-value-proposition/>
https://issuu.com/business.model.innovation/docs/vpd_sneakpeek

