

## Checklist:

# 3 pasos para definir tu propuesta de valor

### 1. Identifica el dolor real del cliente

- ¿Qué problema concreto resuelves?
- Escríbelo en una sola frase, sin tecnicismos.  
 Ejemplo: "Reducimos el tiempo de entrega de 5 días a 24 horas."

### 2. Define tu diferenciación

- ¿Qué haces distinto a tu competencia?
- Puede ser tu método, tu experiencia, tu rapidez, tu calidad o tu cercanía.  
 Ejemplo: "Usamos un modelo de servicio flexible que se adapta al cliente, no al revés."

### 3. Conecta con el resultado final

- ¿Qué obtiene el cliente al trabajar contigo?
- Piensa en beneficios tangibles (ahorro, ingresos, eficiencia) y emocionales (tranquilidad, confianza).  
 Ejemplo: "Con nosotros, tu equipo se concentra en vender más y se olvida de la operación."

## Autoevaluación

"Si mi cliente no entiende en 10 segundos por qué soy la mejor opción, debo mejorar mi propuesta de valor."

---

info@baumann-co.com | Board Advisor & Consultor de Empresas