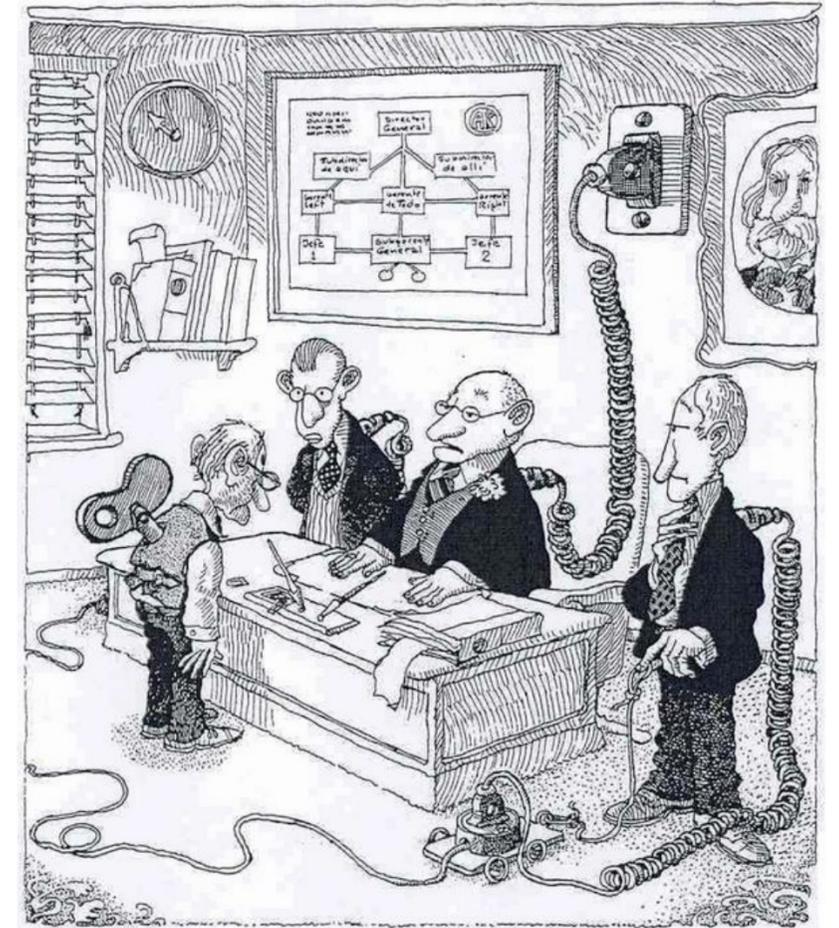


MODELO DE NEGOCIO

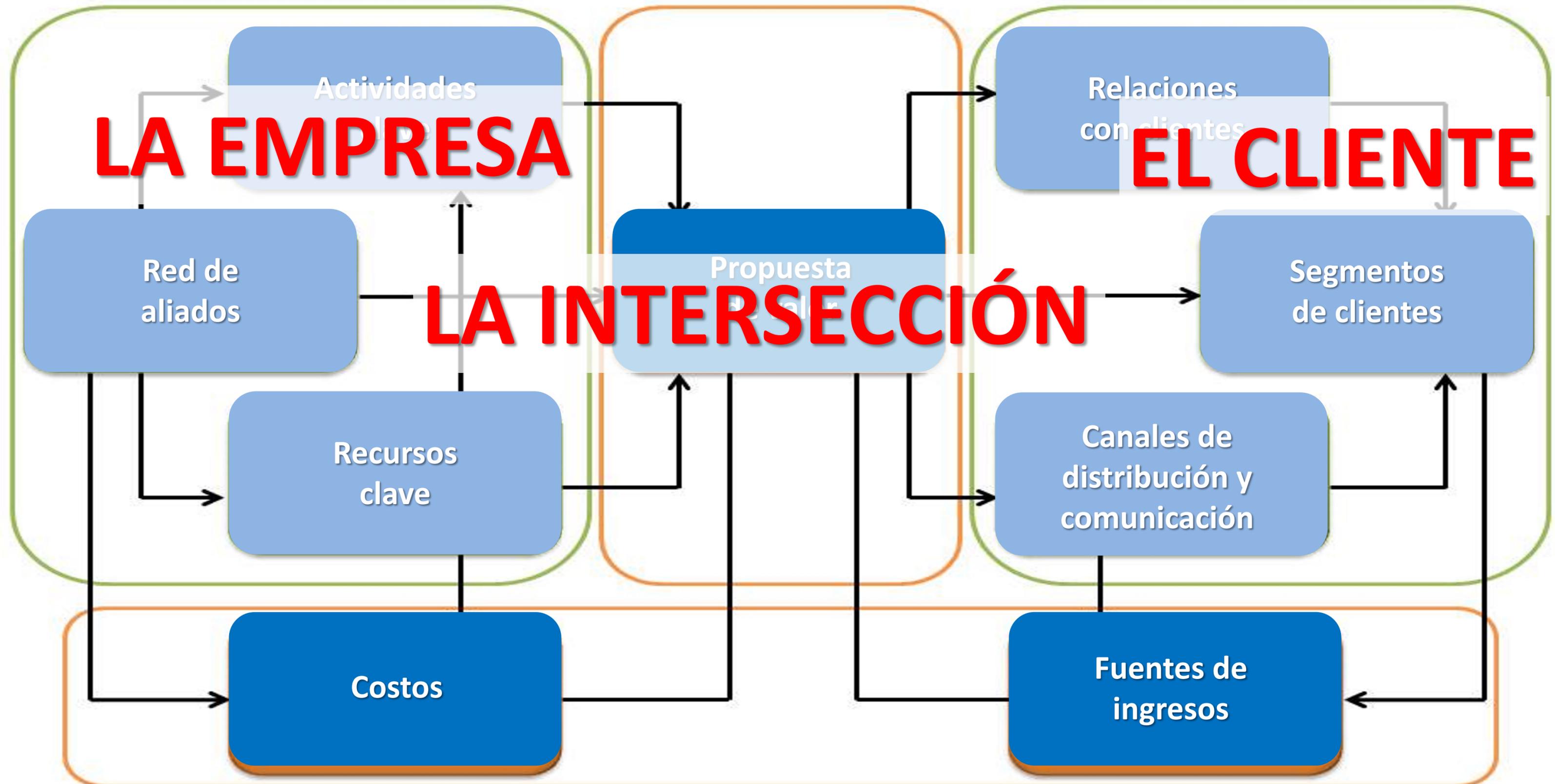
El modelo de negocio es la manera en que la empresa **crea, capta y entrega valor** a sus clientes (*con un enfoque que se orienta a las satisfacer demandas presentes mientras construye propuestas que aseguren su futuro*)



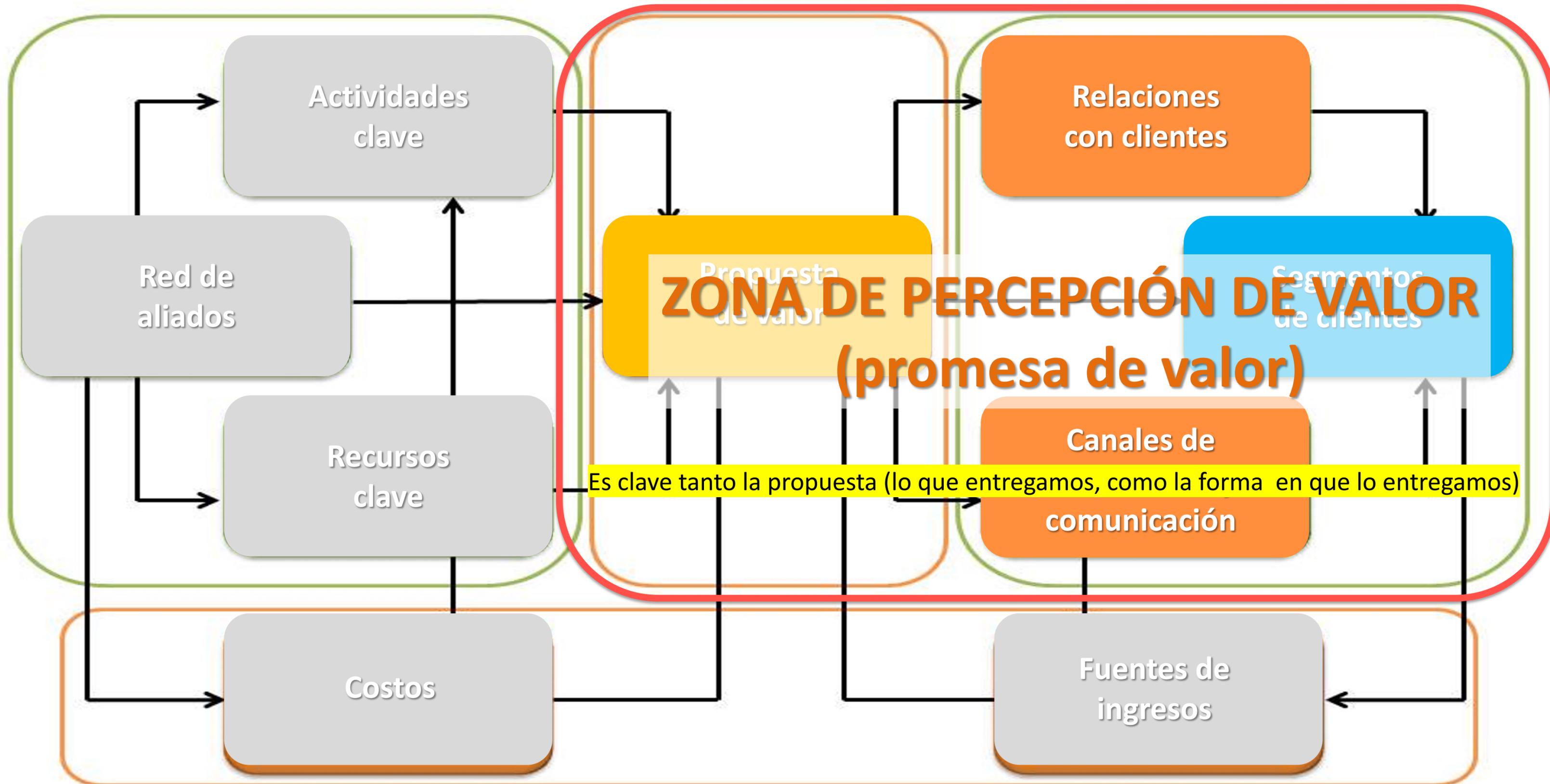
~ CRÉAME QUE LUEGO DE COMPARTIR CON USTED TANTOS AÑOS DE TRABAJO NOS RESULTA MUY PENOSO DEBER NOTIFICARLE QUE DE ACUERDO A LA ÚLTIMA REESTRUCTURACIÓN DE LA EMPRESA USTED HA SIDO DECLARADO "PERSONAL OBSOLETO."

00

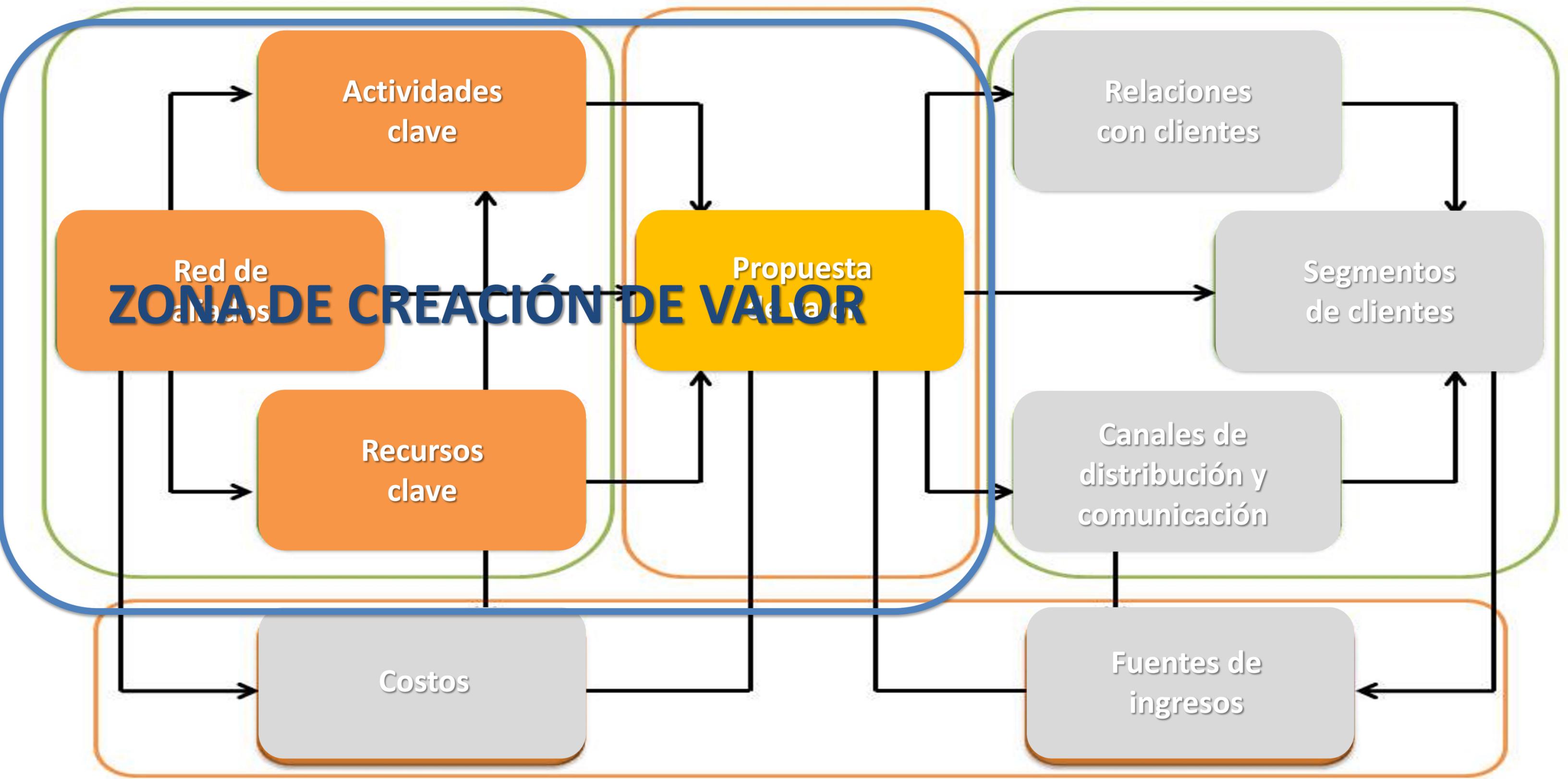
LA MODELIZACIÓN DE LA ESTRATEGIA (basada en Osterwalder)



ZONA DEL CLIENTE

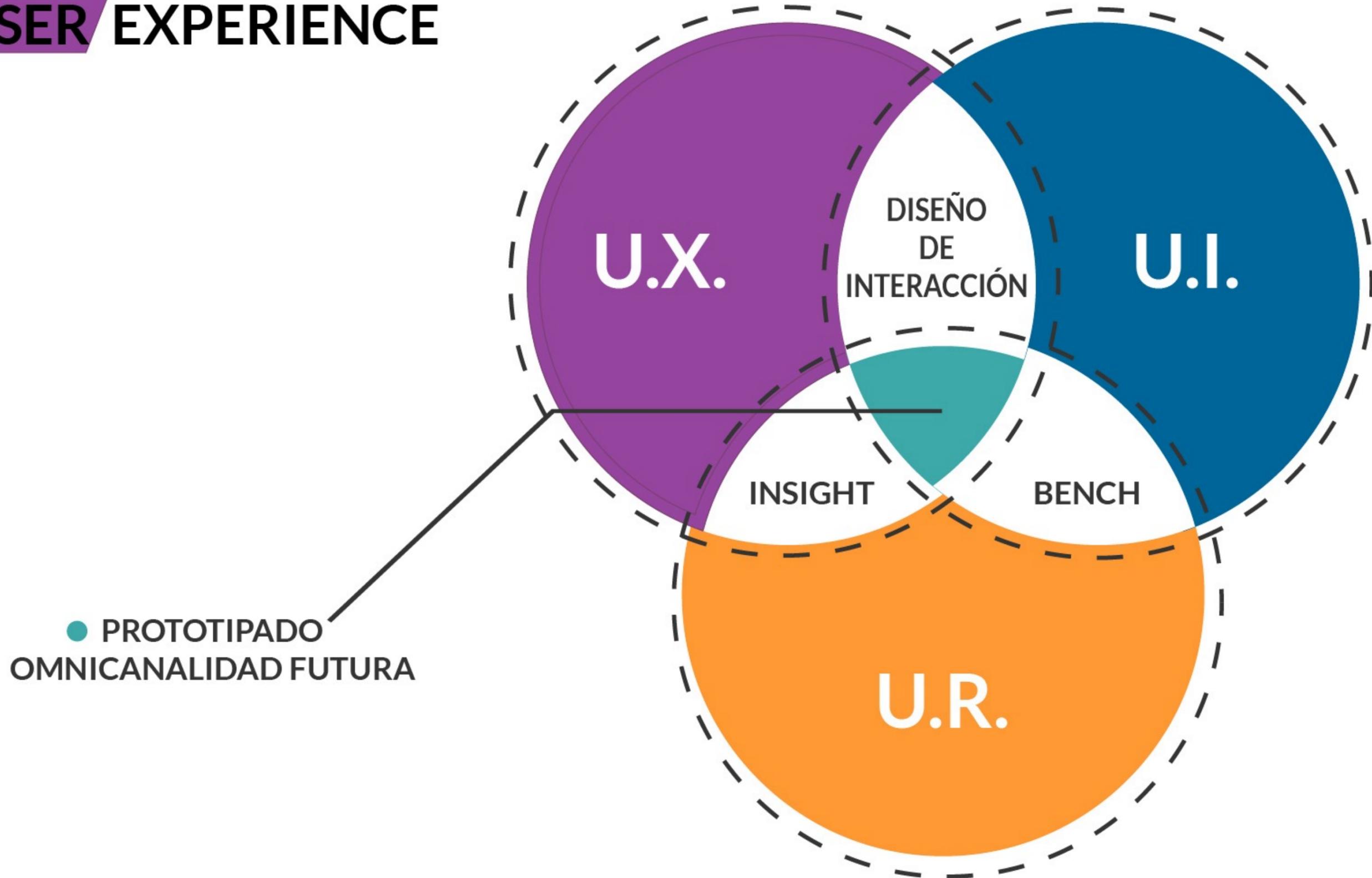


ZONA DEL CLIENTE



Payless.com

USER EXPERIENCE



USER EXPERIENCE



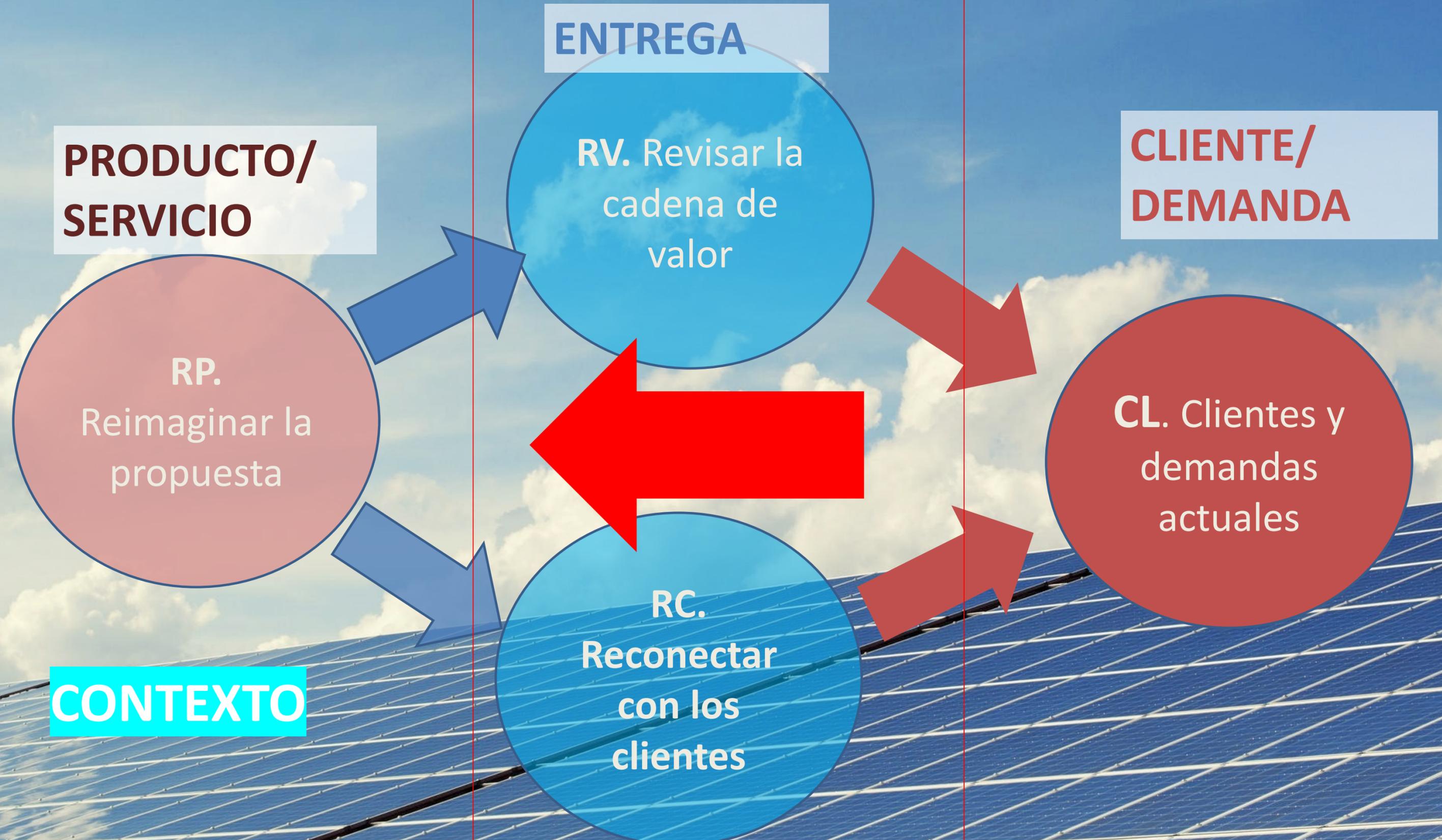
Al diseñar la propuesta la empatía con el cliente es clave, la base del pensamiento del diseño

USER EXPERIENCE

- 1. SI LA EXPECTATIVA CAMBIA DESDE EL CLIENTE**
- 2. CAMBIA LA CREACIÓN DE LA EXPERIENCIA
CON UN NUEVO JOURNEY O VIAJE DEL CLIENTE
(LA PROPUESTA DE VALOR PERCIBIDA)**

**La construcción de valor percibido parte de un proceso (conversión),
asi como de la suma de las percepciones a lo largo del camino (posicionamiento)**

SE MODIFICA EL JOURNEY



Cemex Go

Herramienta digital para comprar cemento o concreto y dar seguimiento desde la puesta de pedido hasta los Servicios postventa que esta empresa le ofrece a sus clientes.

Esta herramienta ha sido muy bien aceptada y en el mundo el 60% de las ventas de esta cementera se realiza mediante esta app y a fidelizado a sus clientes, quienes estan satisfechos del desempeño de la misma.

Línea de Producto

Selecciona un Producto

<input type="radio"/> Concreto	<input type="radio"/> Cemento a granel
<input type="radio"/> Cemento en Saco	

Selecciona un Modo de Entrega

<input type="radio"/> Entregado	<input type="radio"/> Recogido
---------------------------------	--------------------------------

Pago en Proceso

Factura #
9436971469 / 9436971469

0014373278
Infraestructura de Autopista

Fecha de Creación	Fecha de Vencimiento
11 Enero, 2018	Hace 334 días
Orden de Compra	Contrato
N/A	0041135789
Importe Original	Saldo Remanente
\$9,359.87	\$9,359.87



USER EXPERIENCE

The screenshot displays the top navigation and a main content area of the Click & GO website. The logo 'Click & GO LafargeHolcim' is in the top left, with the tagline 'Servicios digitales para la construcción'. The navigation menu includes 'APPS', 'PORTAL CLIENTES', 'PROYECTOS', 'TIENDA ONLINE', and 'CONTACTO'. The main area features three teal cards: 'PORTAL DE CLIENTES' (management solutions for professionals), 'ARTEVIA HOME' (exclusive service for paving), and 'TIENDA ONLINE' (purchase of cement and concrete products). A navigation bar at the bottom is partially visible with the word 'PROFESIONALES'.

Click & GO
LafargeHolcim
Servicios digitales para la construcción

APPS PORTAL CLIENTES PROYECTOS TIENDA ONLINE CONTACTO

PORTAL DE CLIENTES
Soluciones y herramientas de gestión para los clientes profesionales.

ARTEVIA HOME
Exclusivo servicio para particulares de aplicación de pavimentos llave en mano.

TIENDA ONLINE
Servicio para particulares de compra de productos de cemento, mortero y hormigón para todo tipo de reformas.

PROFESIONALES

La cementera LafargeHolcim también innovo en una herramienta de decisión para compra solo que ellos incluyeron cemento, concreto y otros materiales de construcción para la construcción e infraestructura. Muestran una calculadora de materiales que hacen que uno decida por sus productos antes que la competencia.

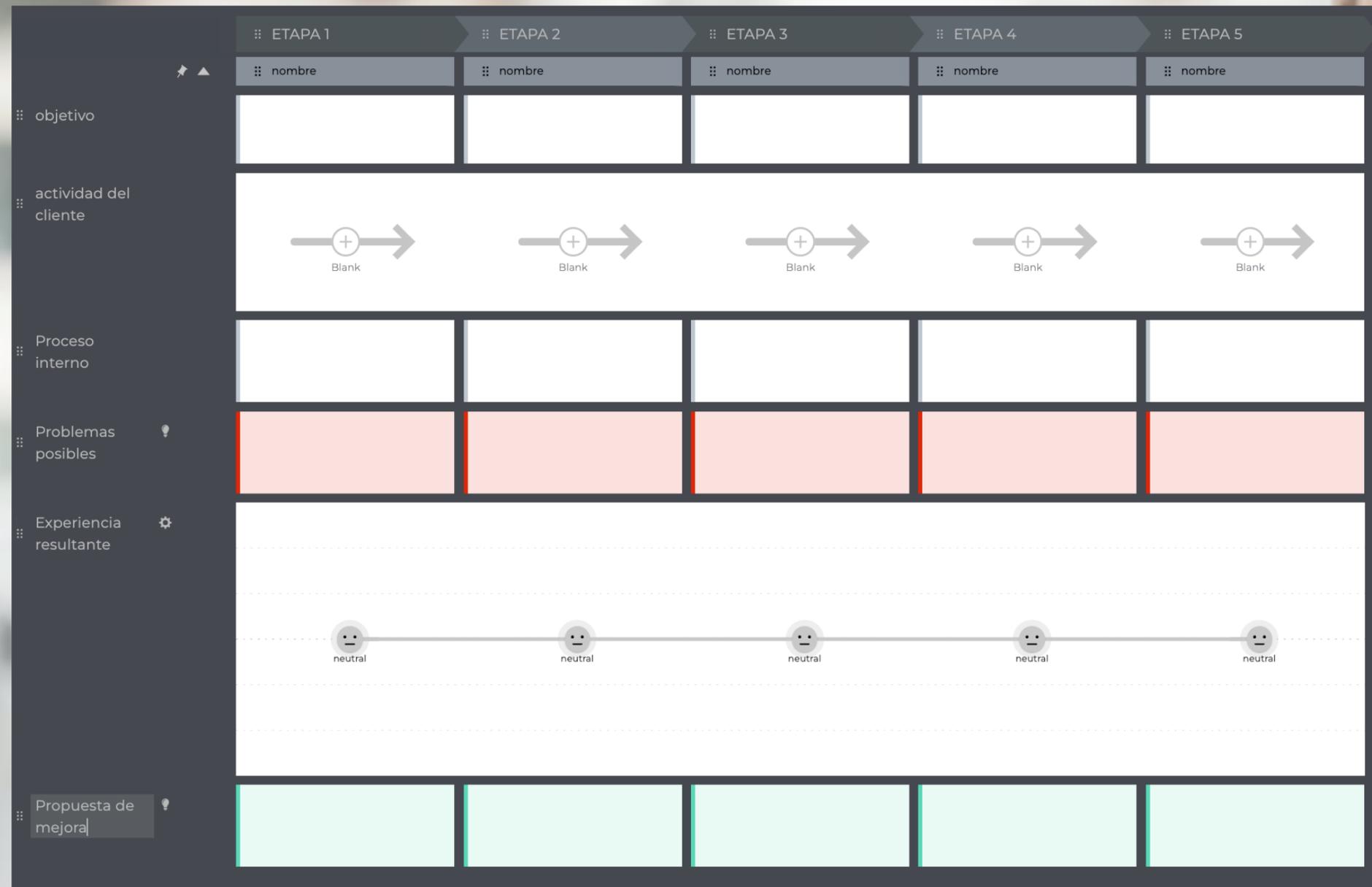
1. SI LA EXPECTATIVA CAMBIA DESDE EL CLIENTE ¿QUÉ ESPERA EL CLIENTE?

NOMBRE :: Persona 1		CUANTOS SON? 0 %	PERSONALIDAD Add Personality
		:: Objetivos de su trabajo	
:: Demografía Gender <input type="text"/> years Location <input type="text"/> Marital status <input type="text"/> Occupation <input type="text"/> Income <input type="text"/>		:: Cómo se definiría “ ”	
:: Technology <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		:: Experiencia	
:: Channels		:: Motivación	:: Frustración
:: Qué lo influencia?			



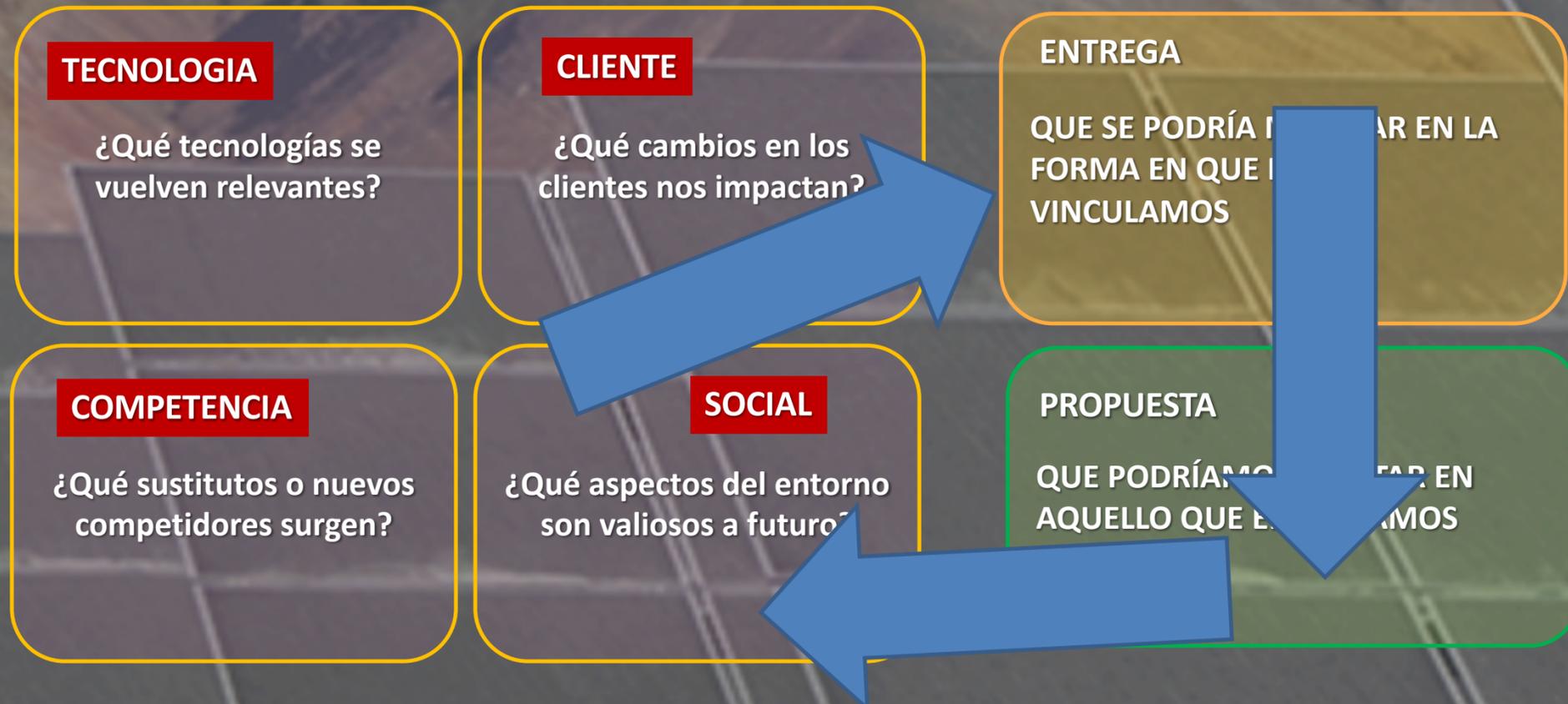
1. SI LA EXPECTATIVA CAMBIA DESDE EL CLIENTE

2. ¿CUÁL ES EL VIAJE QUE LE PROPONEMOS?





¿QUÉ NECESITAMOS?



LA REALIMENTACIÓN PERMANENTE



¿QUÉ NECESITAMOS?

REPENSAR LA PROPUESTA DE VALOR

LA REALIMENTACIÓN PERMANENTE

LA PROPUESTA DE VALOR ACTUAL

Segmentos de Clientes



Propuesta de Valor



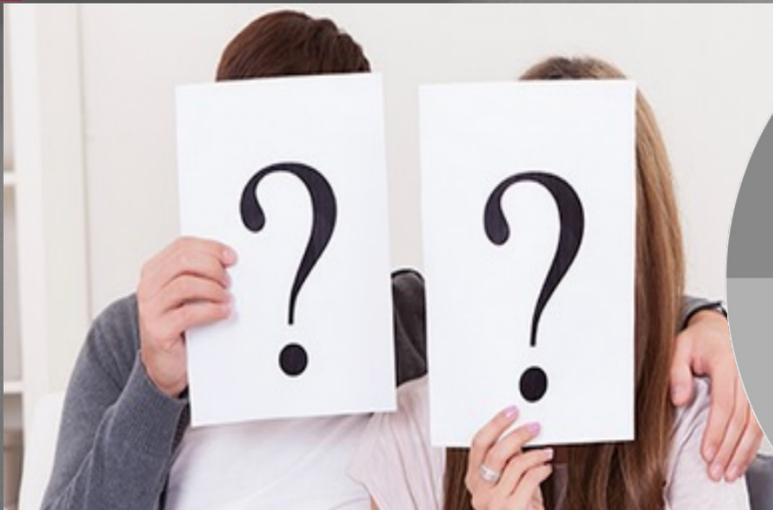
¿Quién es?
¿Qué necesita / desea?

¿Qué le ofrecemos a nuestros
clientes?

LA PROPUESTA DE VALOR

Segmentos de Clientes

Propuesta de Valor



¿Quién Es?
¿Qué Necesita / Desea?

¿Qué le Ofrecemos a nuestros
clientes?

La Propuesta de Valor

¿Desde dónde
construimos valor?

Propósito o fin último, de lo individual a lo colectivo
Realización | Belleza | Creación | Comunidad | Deber | Armonía

Prestaciones objetivas
Rendimiento | costo | desempeño | servicio

Abordaje desde los sentidos
Vista | Oído | Olfato | Tacto | Gusto

Funcionalidad.

Sensaciones.

Significado.

Emociones.

Dimensiones del Valor

Procesos Cognitivos.

Alegría | Paz | Éxtasis | Temor | Seguridad | Entusiasmo

Identidad & Relaciones.

Conocimiento | Aprendizaje | Know-how

Adhesión y Refuerzo a la autoimagen y pertenencia



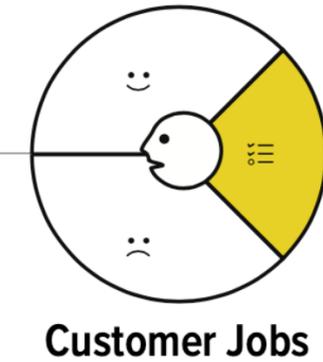
¿Cómo tangibilizamos
la propuesta?

VALUE PROPOSITION FIT



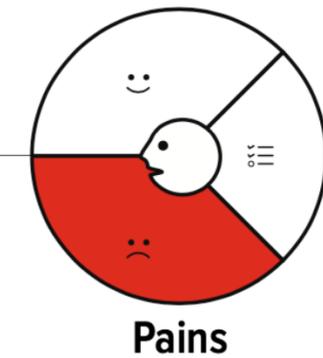
Atención en consultorio

Desplazarme
Disponer tiempo



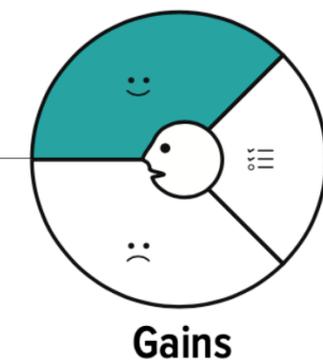
Cita previa
Aviso por SMS

Tiempo de proceso
Tiempo de espera



Consulta remota previa
Una visita
Seguimiento OL

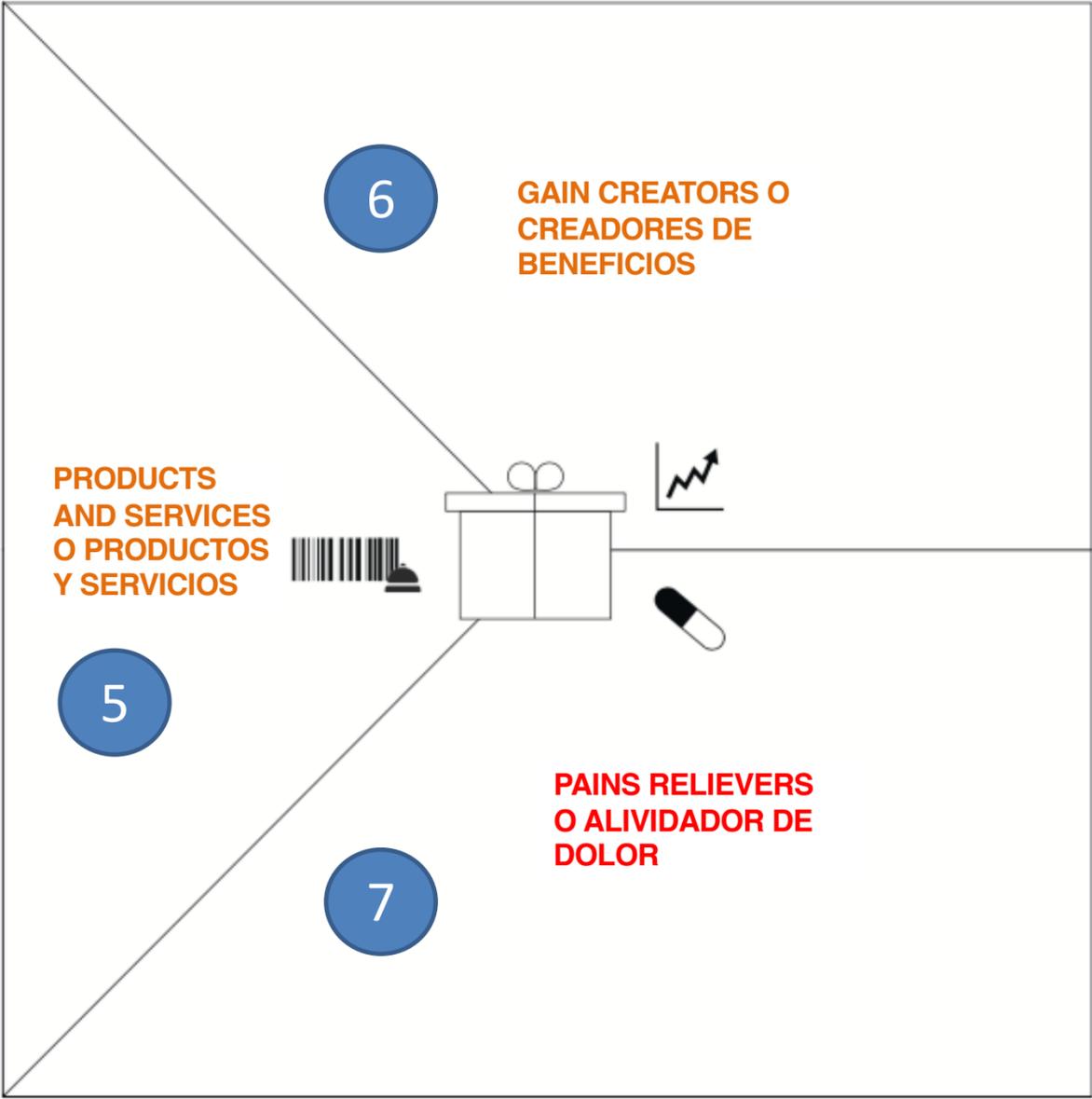
Tranquilidad
Rendiimiento



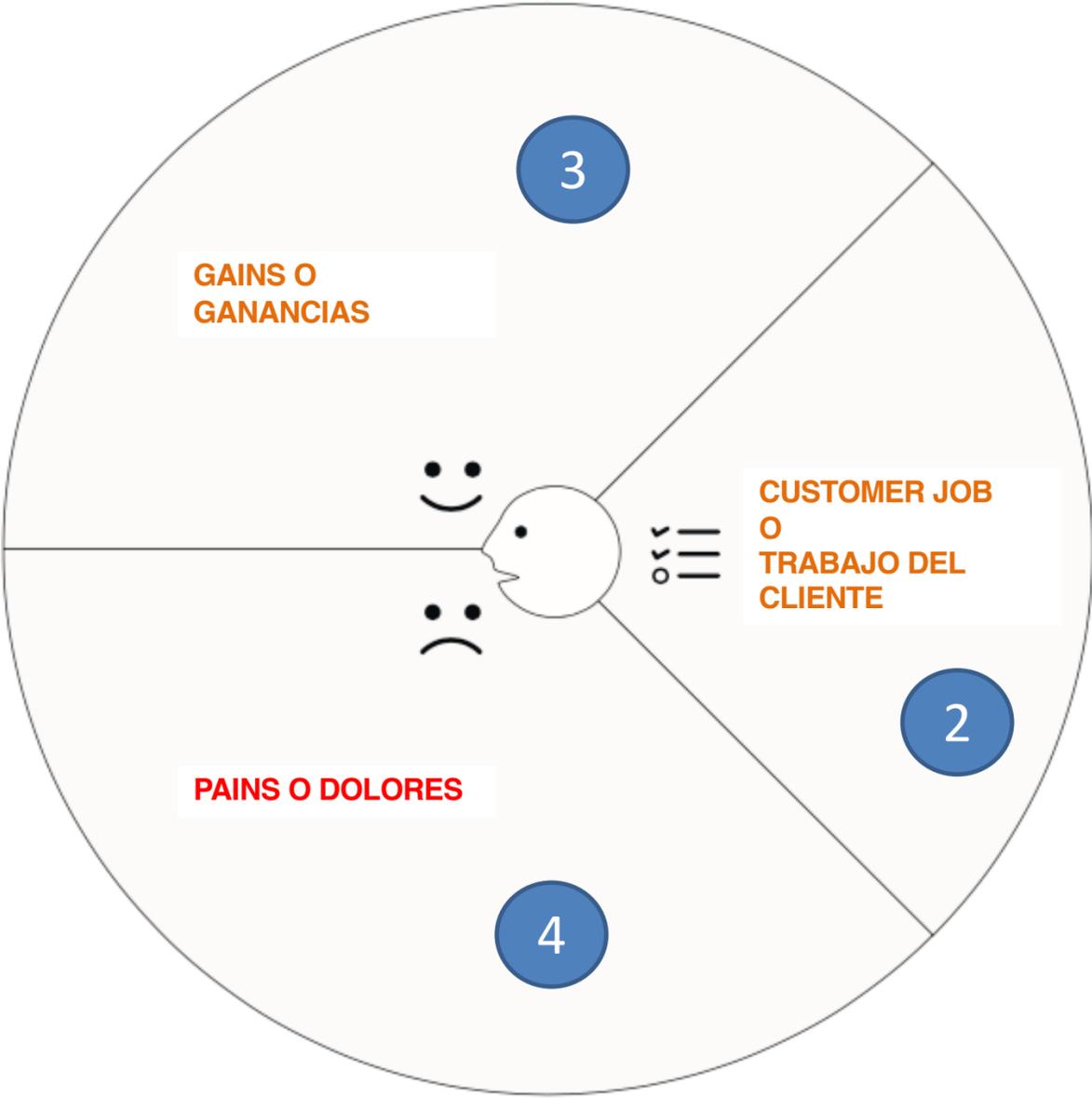
PROYECTO

DESCRIPCIÓN DEL CLIENTE 1

FECHA



MAPA DE VALOR



PERFIL DEL CLIENTE

NOTAS

THE VALUE PROPOSITION CANVAS created by Alexander Osterwalder and Yves Pigneur