

# 9 PASOS PARA DEFINIR TU PROPUESTA DE VALOR CON SPEAKERS CANVAS

Threamers

Somos la Red Threamers y te queremos compartir el presente material práctico para potenciar tu Marca Personal como emprendedor(a) ya que, actualmente, la necesidad de transmitir confianza y credibilidad a través de tu comunicación es un factor tan importante y demandado como una buena idea de negocio, financiamiento o una adecuada gestión administrativa.

Para dar respuesta a esta necesidad, hemos diseñado el lienzo Speakers Canvas que hoy te presentamos.

# ¿DE QUÉ SIRVE TRABAJAR SPEAKERS CANVAS PARA EMPRENDEDORES?

El trabajo con el presente modelo **Speakers Canvas** sirve para trabajar tu Marca Personal como emprendedor(a), a través de tu comunicación persuasiva u oratoria, mejorando la calidad de tus relaciones con tus clientes directos involucrados en tu negocio. (clientes finales, socios, inversores, proveedores o distribuidores, entre otros), agregándole valor personal a la oferta de tu emprendimiento.

# SPEAKERS CANVAS PARA EMPRENDEDORES

6

SOCIEDADES  
CLAVE

7

ACTIVIDADES  
A REALIZAR

2

PROPIUESTA  
DE VALOR

4

RELACIONES  
CON CLIENTES

1

SEGMENTO  
DE MERCADO

8

RECURSOS  
CLAVE

*Speakers*  
**CANVAS**

3

CANALES  
DE ENTREGA

9

COSTOS E INVERSIONES

5

INGRESOS Y UTILIDADES

# 1

## TU SEGMENTO DE MERCADO

Para poder comunicarte de manera óptima con tus clientes directos y generar mayor cercanía, credibilidad y confianza con ellos (audiencia), en esta primera categoría es preciso definirlos y caracterizarlos. Para ello responderás lo siguiente:

- 1) ¿Qué intereses y sueños promedio tienen ellos?
- 2) ¿Cuáles son sus dolores y necesidades?
- 3) ¿Con qué temas y vocabulario se identifican?
- 4) ¿Qué beneficios puedes ofrecerles?
- 5) ¿En qué lugar residen?

## **TU PROPUESTA DE VALOR**

La segunda categoría por definir se relaciona con los distintivos personales que te hacen especial frente a tus clientes directos. Para ello responderás lo siguiente:

- 1) ¿Qué Legado te gustaría dejar en esta tierra?
- 2) ¿Qué Visión tienes del aporte que entregarás?
- 3) ¿Cuál es tu Misión hoy para cumplir tu Visión?
- 4) ¿Cuáles son los 3 grandes valores que te definen?



# 3

## TUS CANALES DE ENTREGA

La tercera categoría por definir se relaciona con la forma en que entregarás tu propuesta de valor a través de tu comunicación persuasiva u oratoria. Para ello responderás lo siguiente:

- 1) ¿Qué estructura lógica le darás a tu argumento oral o escrito?
- 2) ¿Cuáles son las ideas claves contenidas en ellas?
- 3) ¿Qué matices de voz aplicarás para enfatizarlas?
- 4) ¿Qué gestos aplicarás para enfatizar lo dicho?
- 5) ¿Cómo darás coherencia y emoción a lo escrito?

# RELACIONES CON CLIENTES

La cuarta categoría por definir se relaciona con los medios que utilizarás para mantener y desarrollar aquella relación cercana, creíble y confiable con tus clientes directos. Para ello responderás lo siguiente:

- 1) ¿Cuáles son los medios más adecuados para ellos?
- 2) ¿Qué características, ventajas y desventajas tienen?
- 3) ¿Cómo puedes optimizar cada aquellas plataformas?
- 4) ¿Cómo podrías disminuir costos sin perder calidad?





## TUS INGRESOS Y UTILIDADES

La quinta categoría por definir se relaciona con los ingresos y utilidades que podrías obtener de tus clientes directos al mejorar tu oratoria con ellos. Para ello responderás lo siguiente:

- 1) ¿Qué aspectos tangibles o no deseas obtener?
- 2) ¿Qué acciones necesitas realizar para lograrlo?
- 3) ¿En cuánto tiempo viable te propones lograrlo?
- 4) ¿Cómo sabrás que estás obteniendo entradas?

## TUS SOCIEDADES CLAVE

La sexta categoría por definir se relaciona con las personas clave para aquella construcción de cercanía, credibilidad y confianza con tus clientes directos. Para ello responderás lo siguiente:

- 1) ¿Con qué personas y organismos debes unirte?
- 2) ¿Qué acciones necesitas para asociarte con ellos?
- 3) ¿Cómo y en cuánto tiempo te asociarás con ellos?
- 4) ¿Cómo sabrás que tu sociedad con ellos será clave?





## TUS ACTIVIDADES POR REALIZAR

La séptima categoría por definir se relaciona con las actividades destinadas a lograr mayor cercanía, credibilidad y confianza entre tu persona y tus clientes directos. Para ello responderás lo siguiente:

- 1) ¿Qué actividades destacadas aplicarás para ellos?
- 2) ¿Cómo y dónde realizarás dichas actividades?
- 3) ¿Con qué instrumentos medirás sus resultados?

# TUS RECURSOS CLAVE

La octava categoría por definir se relaciona con aquellos recursos que le darán vida a tu comunicación persuasiva u oratoria. Para ello responderás lo siguiente:

- 1) ¿Con qué recursos materiales claves debes contar?
- 2) ¿Con qué recursos inmateriales claves debes contar?



# 9

## TUS COSTOS E INVERSIONES

La novena y última categoría por definir se relaciona con los aspectos económicos que te producirán retorno o no para desarrollar tu comunicación persuasiva u oratoria. Para ello responderás lo siguiente:

- 1) ¿En qué costos e inversiones deberás incurrir?
- 2) ¿Qué orden de prioridad y plazos viables tendrán?

# SPEAKERS CANVAS PARA EMPRENDEDORES

6

7

2

4

1

8

*Speakers*  
**CANVAS**

3

9

5

# Threamers

[www.threamers.com](http://www.threamers.com)

Instagram: @threamers | Facebook: Threamers | LinkedIn: threamers | WhatsApp: +56999000995