

¿Cómo puedo encontrar un valor diferencial?

- “Me encanta el empaque”
- “Donde vaya lo encuentro, hasta en la tienda de mi vecindario”
- “Cuando lo uso queda su aroma durante todo el día en mi cuerpo”
- “Desde que lo empecé a usar, mi cabello se ha recuperado, se siente más suave”
- “Lo compro porque contribuyo con el medio ambiente”
- “Como ama de casa me facilita la vida”
- “Es un excelente servicio, no he encontrado otro igual”
- Por diseño
- Por el tipo/nivel de servicio que ofrece.
- Por la manera en cómo posiciona su producto o servicio en el mercado.
- Por el tipo de historias o narrativas que se cuentan alrededor del producto.
- Por la estrategia de distribución y/o acceso al producto o servicio que ofrece.
- Por el nicho de mercado que aborda.
- Por el tipo de experiencia del cliente cuando utiliza el producto o servicio.