



Plantilla para crear una propuesta de valor para tu firma de abogados

Para

que

nuestro

es/son

que

Pasos

1. **Identifica tu cliente y su problema:** describe y entiende muy bien a tu cliente ideal y su problema.
2. **Identifica los beneficios de tu oferta:** lista los servicios que ofreces y cada beneficio principal.
3. **Describe qué hace esos beneficios valiosos:** ¿por qué el beneficio le importaría a tu cliente?
4. **Conecta tu valor con los problemas de tu cliente:** si están alineados puedes prestar un buen servicio.
5. **¿Cuál es tu diferenciador?:** ¿qué hace tu servicio único o distinto?

Conceptos

- **Cliente objetivo:** segmento o cliente específico al que se dirige el servicio.
- **Necesidad:** deseo o problema que tiene el cliente.
- **Producto/Servicio:** mención al servicio que se ofrece.
- **Categoría/Industria:** al que pertenece el servicio. Importante para posicionar en la mente del cliente un contexto del servicio.
- **Beneficio:** beneficios claves que diferencian tu servicio sobre la competencia. Importante destacar resultados o testimonios.

Ejemplo práctico

Cliente Objetivo:

Para empresas y particulares del mundo pyme en México que buscan una guía legal experta

Necesidades o deseos:

y que necesitan apoyo en la creación de contratos, y protección de propiedad intelectual.

Producto o servicio

Nuestra firma de abogados Zeta Asociados

Categoría / Industria:

es una firma legal comprometida con el crecimiento y protección de las pymes

Beneficios:

que ofrece una combinación única de conocimientos especializados, asesoramiento estratégico y servicios accesibles para proporcionar soluciones legales que resuelven problemas actuales, previenen futuros desafíos y promueven el éxito a largo plazo de las pymes.