



BIENVENIDOS

¿propuesta de valor?

Lic. Erick Jerónimo Milián Santa Cruz
No se quede con lo bueno, vengase a lo mejor

ERICK JERÓNIMO MILIÁN SANTA CRUZ
Licenciado en ciencias de la administración

miliansantacruz@gmail.com

celular: (502) 5945 4215

***administración,
mercadeo,
economía,
finanzas***

emprendimiento

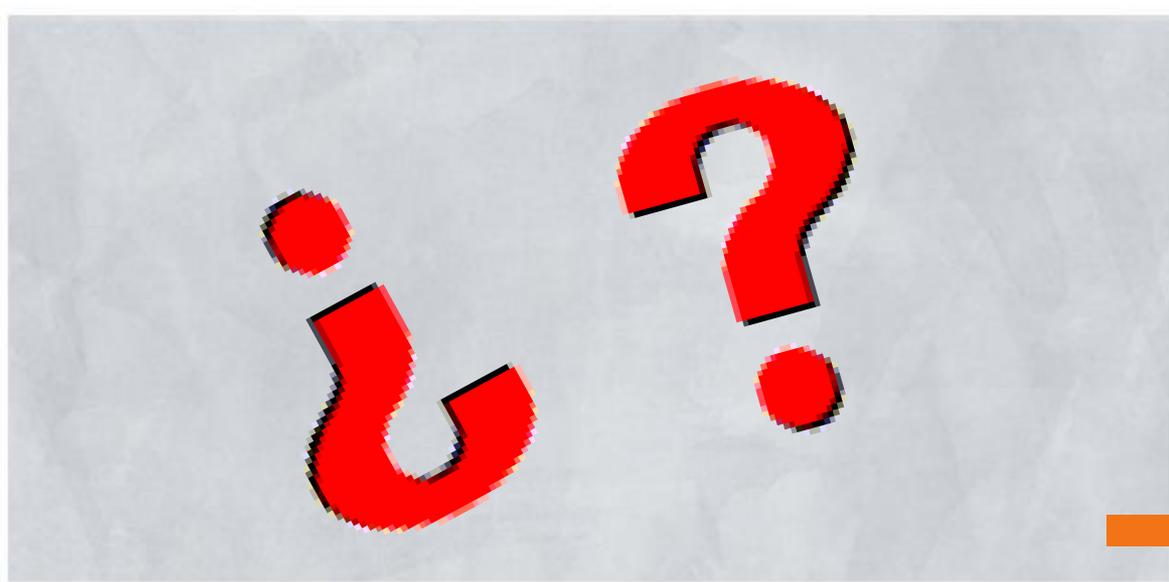
***programas
contables***

***programas
administrativos***

conectividad



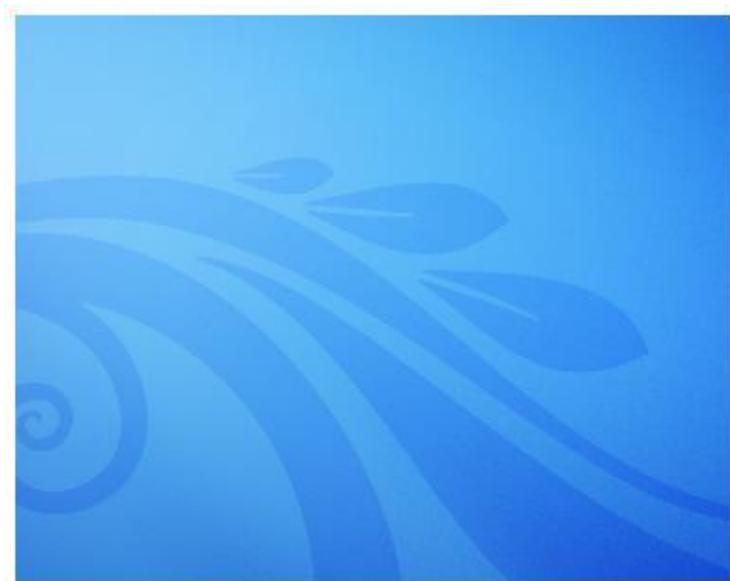
“No se quede con lo bueno, vengase a lo mejor”



¿propuesta de valor?

Ojo: no se trata **SIMPLEMENTE** de regalar **DULCES**





Objetivo:

capacitación - taller



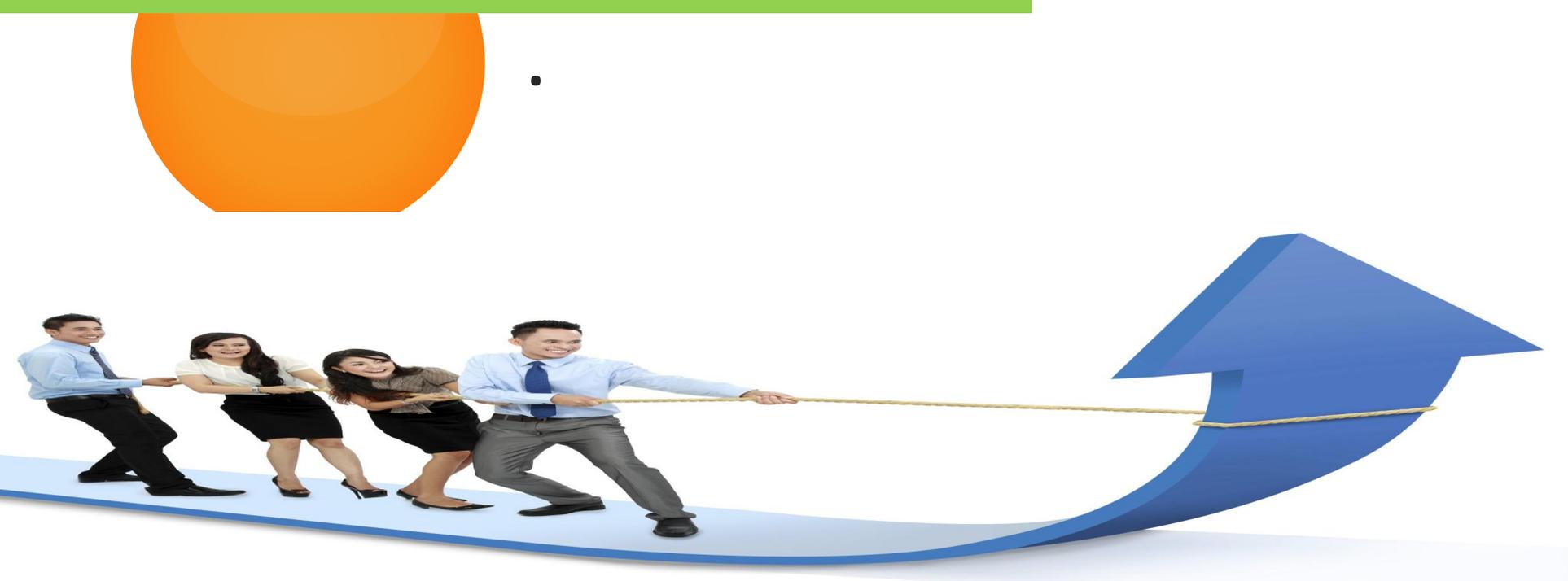
CONOCER

EL VALOR AGREGADO DE
NUESTRA EMPRESA,
SERVICIO O PRODUCTO



¿Cómo? RESPONDIENDO:

**¿ POR QUÉ UN POTENCIAL CLIENTE
ELIGIRÁ MI EMPRESA
Y NO CUALQUIER OTRA DE LA
COMPETENCIA?**



SOBRE LA BASE QUE:

TODOS PAGAMOS POR LO QUE NOS HACE LA VIDA MÁS FÁCIL,

POR LO QUE NOS AHORRA TIEMPO Y

POR LO QUE MINIMIZA EL ESFUERZO.



Para **poder**
diferenciarme
de la competencia





*Fotos con fines ilustrativos

ACTITUD

MENTE ABIERTA



SUSTITUIR

COMBINAR

AUMENTAR

ADAPTAR

MODIFICAR

PENSAR

REINGENIAR

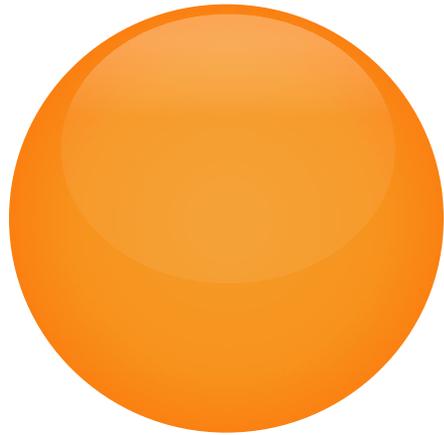
UTILIZAR

ELIMINAR

INVERTIR

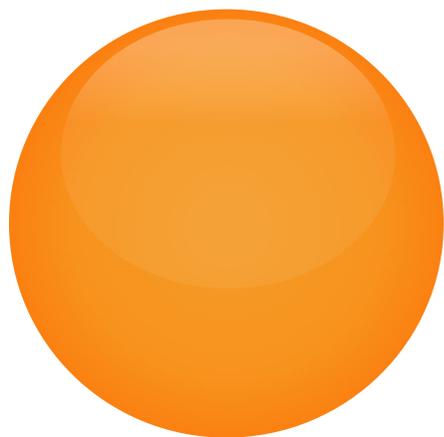
REORDENAR

INNOVAR



[HTTPS://YOUTU.BE/DSPAB5ISOQG](https://youtu.be/dspab5isoqg)

Ver video ORGANIZACIONES QUE APRENDEN



DUDAS
PREGUNTE COMO NIÑO o COMPARTA EXPERIENCIAS

NOMBRE- EMPRESA – OBJETO EMPRESA – TIEMPO
Y que los motivo a participar en este evento

5

PARTICIPANTES:

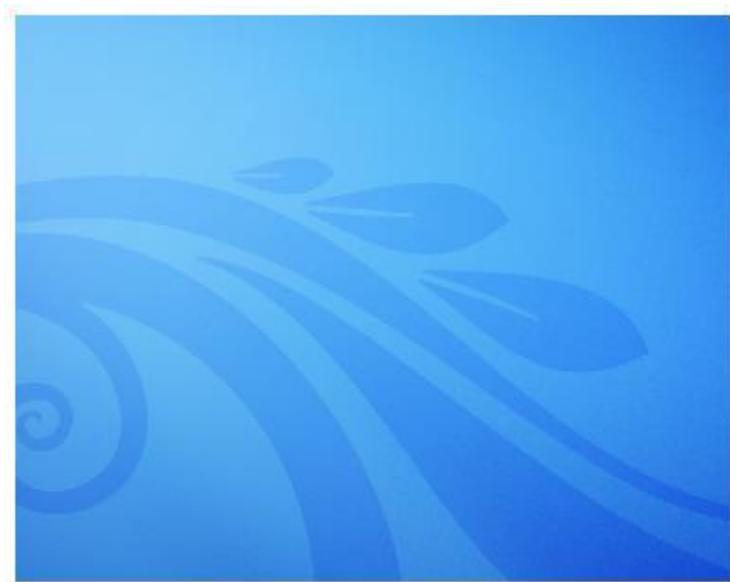
**SE PAGA
UN PRECIO
POR IR TRAS
TUS SUEÑOS,**

PERO

SE PAGA

**UN PRECIO MÁS ALTO
POR QUEDARTE
EN EL MISMO LUGAR**

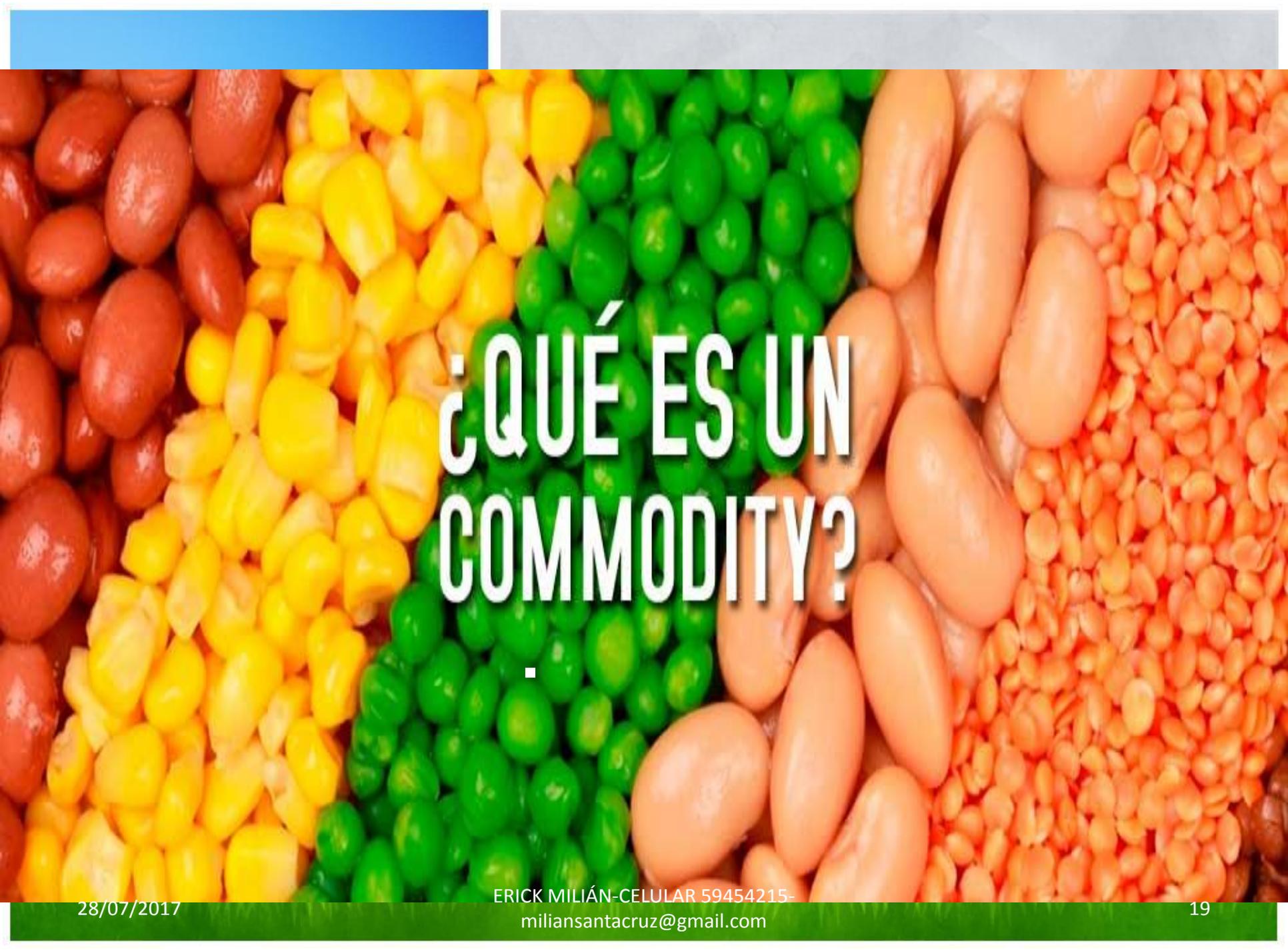




ACTIVIDAD 1.1, 1.2 y 1.3 HOJA TRABAJO

¿MERCADO?
¿COMPETENCIA DIRECTA?
¿COMPETENCIA INDIRECTA?





¿QUÉ ES UN COMMODITY?

SE DENOMINA **COMMODITY** A TODO BIEN QUE ES PRODUCIDO EN MASA POR EL HOMBRE O INCLUSO DEL CUAL EXISTEN ENORMES CANTIDADES DISPONIBLES EN LA NATURALEZA, QUE TIENE UN VALOR O UTILIDAD Y **UN MUY BAJO NIVEL DE DIFERENCIACIÓN O ESPECIALIZACIÓN.**

El problema es que todos los productos ABUNDAN



La pregunta es
¿qué me hace



DIFERENTE?

CREAR ALGO QUE LOS OTROS NO PUEDAN

UNO PUEDE MEJORAR MÁS RÁPIDO QUE LOS OTROS

CÓMO LOGRAR O MANTENER LA DIFERENCIACIÓN



[HTTPS://YOUTU.BE/M2EUVRKTPE0](https://youtu.be/m2EUVRKTPE0)

VER VIDEO ¿Qué ES INNOVACIÓN

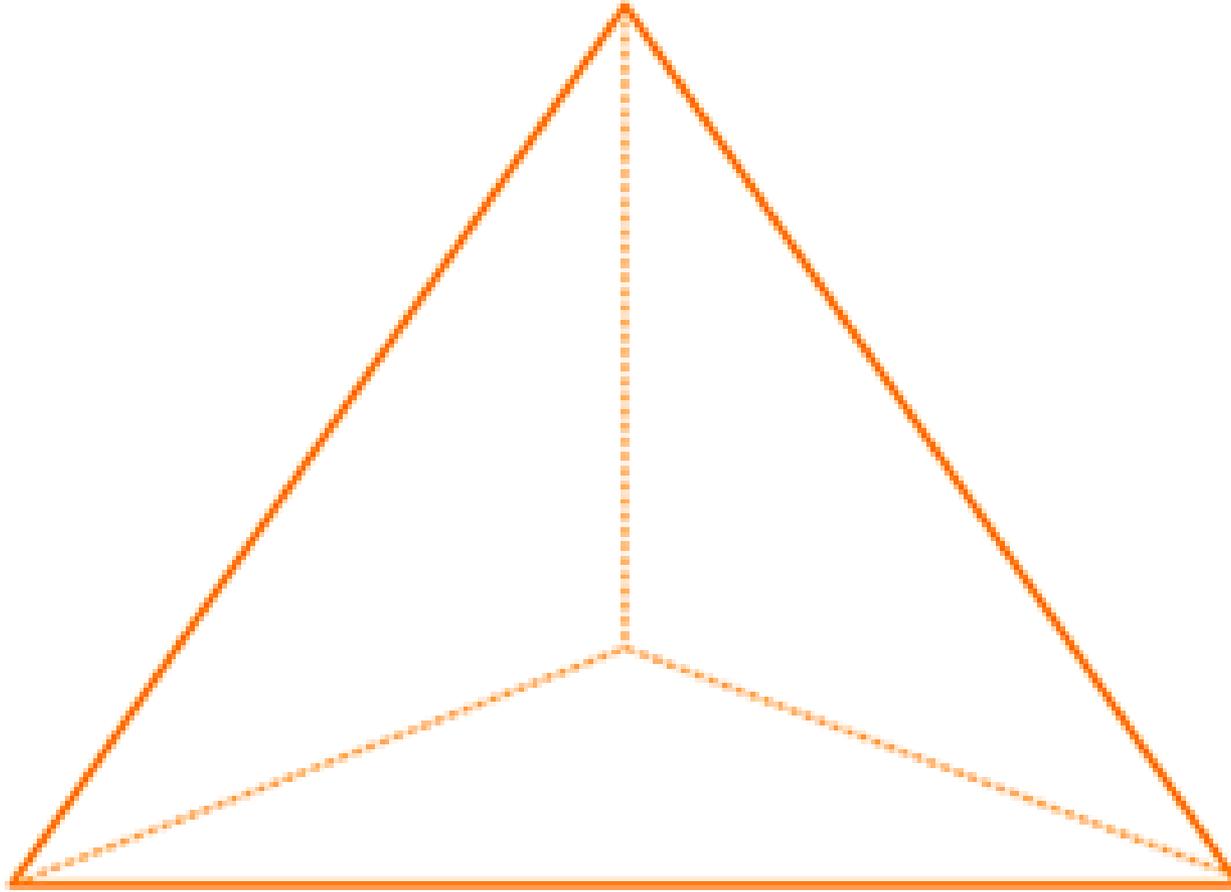
OBJETIVO:



DIFERENCIAR O MORIR

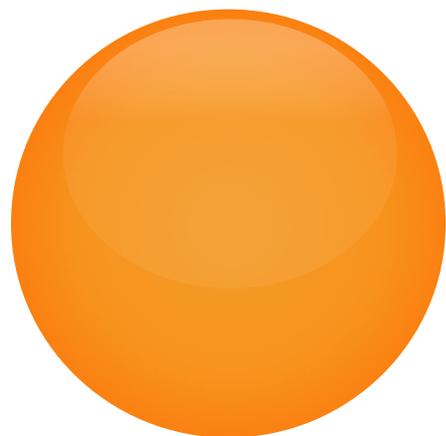
SER EL **MEJOR** NO DEBE SER LA COMPETENCIA,
HAY QUE **DEJAR** DE CONCENTRARSE EN SER LOS MEJORES,
POR SER LOS ÚNICOS.

EL MEJOR



EL ÚNICO

EL MAS BARATO



[HTTPS://YOUTU.BE/WCKIKOP-QSQ](https://youtu.be/wckikop-qsq)

NO SEAS CEBRA

VALOR AGREGADO

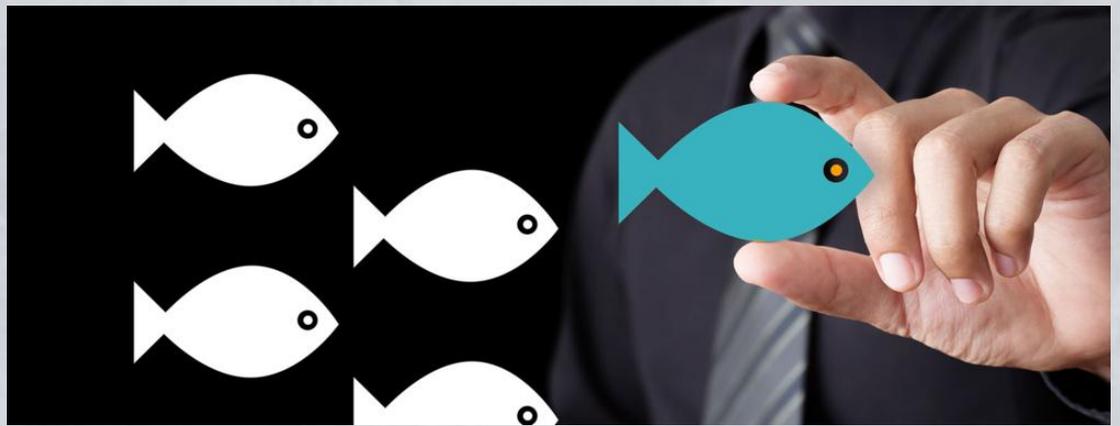
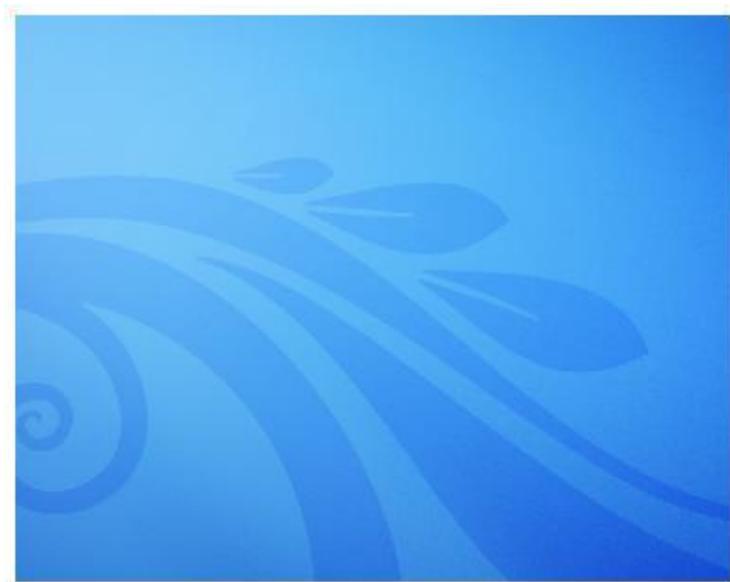
¿QUÉ ES?



- *Es el valor que podemos añadir o agregar para que nuestro producto, servicio, marca o negocio se aceptado más fácilmente por los consumidores, que además estén dispuestos a pagar más por él.*

Valor Agregado como Estrategia de Comercialización

- *Ventaja competitiva: mejor posición que los competidores en el mercado.*

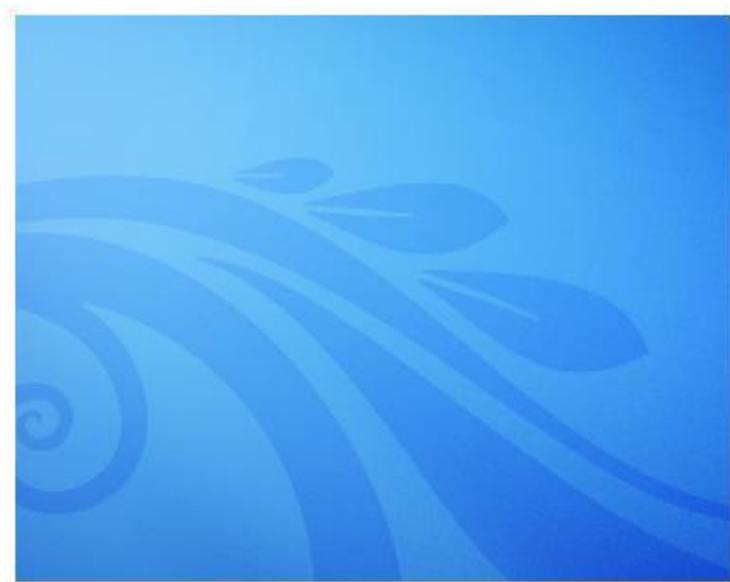


Olvide competir por el precio, eso no sirve

**A dos productos o servicios iguales,
el ganador es el que da el precio
más barato.**



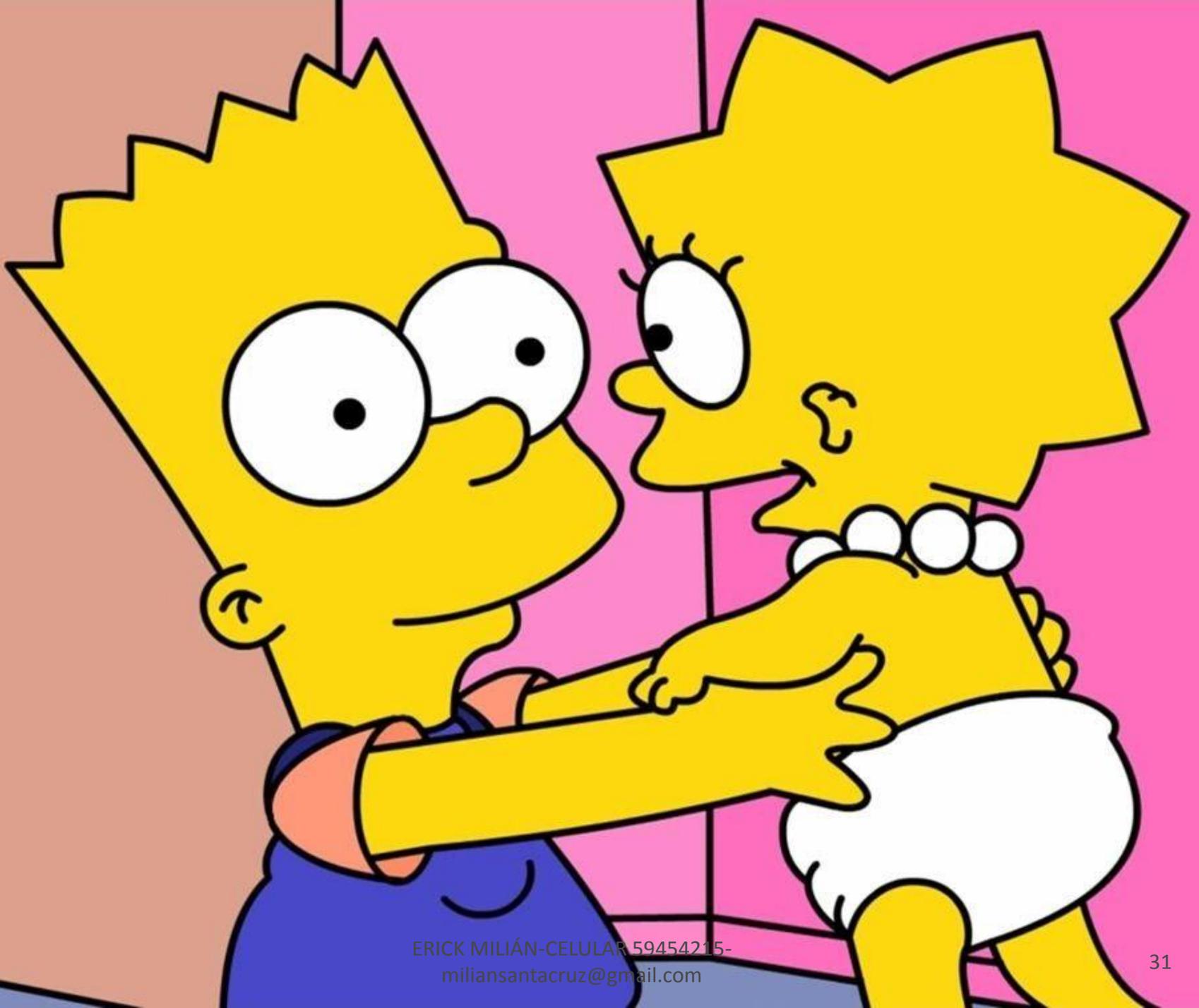
HOY LA COMPETENCIA NO ES
ENTRE PRODUCTOS O
SERVICIOS, ES ENTRE
PERCEPCIONES. LAS
PERCEPCIONES QUE EXISTEN EN
LA MENTE DE LOS CLIENTES
ACTUALES Y POTENCIALES.



Diferenciación para CAPTAR LA ATENCIÓN
de las personas 

**El mejor ejemplo:
se busco que los S se vieran muy
distinto de las otras caricaturas y de
las personas**







Innovación rapaz

EL RETO ES:

- **NO**
- **SER**
- **LOS**
- **MEJORES**

- **SINO**
- **ÚNICOS**



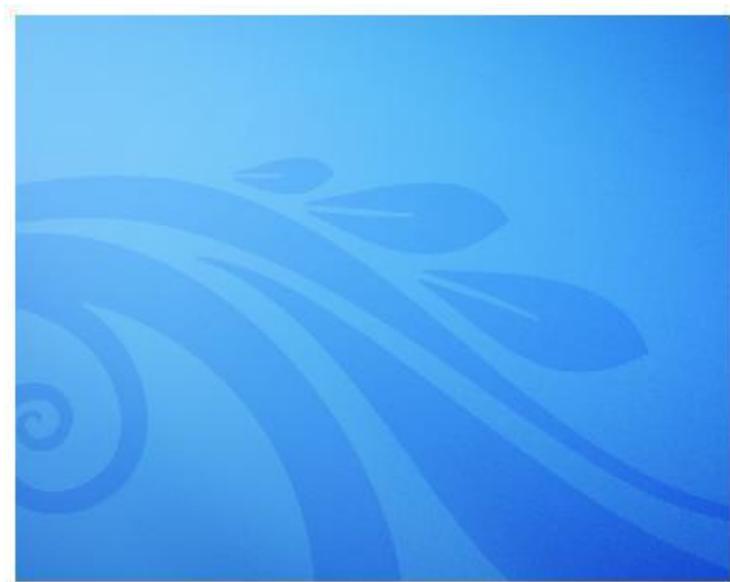
**SÉ TAN BUENO
QUE NO PUEDAN
IGNORARTE**

Crudólogo

Especialista en aliviar crudas!!!

Clamatos y papas preparadas...





**LA
PREGUNTA
ES:**

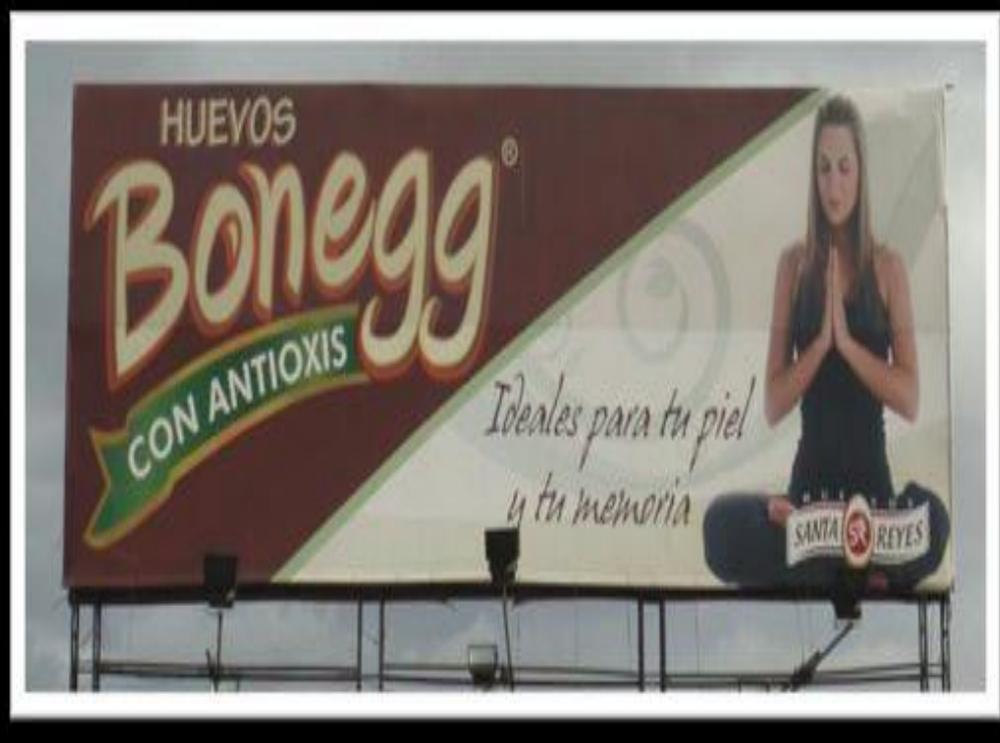
5



**¿CÓMO GENERAR
VALOR?**



SER EL MEJOR NO DEBE SER LA COMPETENCIA, HAY QUE DEJAR DE
CONCENTRARSE EN SER LOS MEJORES, POR SER LOS ÚNICOS.



PUÉS **APROVECHANDO** LO
QUE NOS HACE DIFERENTES.

Es posible diferenciarse promoviendo beneficios específicos y comunicándolos de una manera atractiva para el consumidor.*



EJEMPLO:



Por ejemplo **Domino's Pizza** fue la primera pizzería en entregar servicio a domicilio. Cuando la competencia empezó a ofrecer lo mismo, Domino's respondió con su garantía de 30 minutos: elemento que sigue siendo su diferenciador



OJO:

los consumidores más exigentes están dispuestos a pagar más por aquello que les da un valor extra. ¿Cómo puedes encontrar este valor? Aquí te damos algunas recomendaciones que funcionan, independientemente del giro de tu empresa:

PEQUEÑOS EJEMPLOS CON

5

GRANDES APRENDIZAJES:

EJEMPLOS:

La City — Restaurante-bar-
discoteca que prohíbe el ingreso
de menores de 35 años

SEGMENTACIÓN



- QUESO:
- Queso crema
- Queso seco
- Queso pita
- Queso con chile
- Que de capas

Diferencial sobre las características del PRODUCTO

COSAS SIMPLES, OTRAS MÁS PROFUNDAS

5

OBJETIVO:

ENVIAR UN MENSAJE DIFERENTE



CELULAR 501

miansantacruz@gmail.com

43



BARBERIA
BAR
CAFETERIA
JUEGOS

Experiencias PUNTO DE VENTA:

28/07/2017

ERICK MILIÁN-CELULAR 59454215-
miliansantacruz@gmail.com

44



Algunas NO CUESTAN NADA

Lic. Erick Jerónimo Milián Santa Cruz
No se quede con lo bueno, vengase a lo mejor

CREEMOS QUE TODOS SIN EXCEPCIÓN,
DEBERÍAMOS IR AL TRABAJO CON UN PROPÓSITO
MÁS ELEVADO QUE EL SIMPLE HECHO DE TRABAJAR.
CREEMOS QUE CADA PERSONA, CADA MARCA Y CADA ORGANIZACIÓN
TIENEN ESE PROPÓSITO, Y EL NUESTRO ES
AYUDARLES A ENCONTRARLO.
CUANDO HALLAMOS EL PROPÓSITO APARECE LA PASIÓN,
Y CUANDO HAY PASIÓN, APARECE LA FELICIDAD.
NUESTRA MISIÓN ES **MOTIVAR,**
NUESTRA OBSESIÓN LA FELICIDAD,
Y NUESTRO FOCO LOS LUGARES DE TRABAJO.
PORQUE SI LOGRAMOS QUE LAS PERSONAS
SE SIENTAN BIEN CUANDO TRABAJAN, PODEMOS HACER
UN PLANETA MÁS FELIZ.



CREATIVIDAD **MATA** PRESUPUESTO

El dinero es LIMITADO pero la CREATIVIDAD es gratis

LIMPIEZA

El dinero es LIMITADO pero la CREATIVIDAD es gratis

ORDEN

El dinero es LIMITADO pero la CREATIVIDAD es gratis

ILUMINACIÓN

El dinero es LIMITADO pero la CREATIVIDAD es gratis

MÚSICA

El dinero es LIMITADO pero la CREATIVIDAD es gratis

Calzado Mily

Santa Cruz Verapaz

NOMBRE

Signo para IDENTIFICAR actividades
empresariales

¿QUE ME HACE DIFERENTE?





LA MARCA

signo distintivo de producto o servicio

¿QUE ME HACE DIFERENTE?

RECUERDE:

- LA MARCA ES LA EMPRESA:

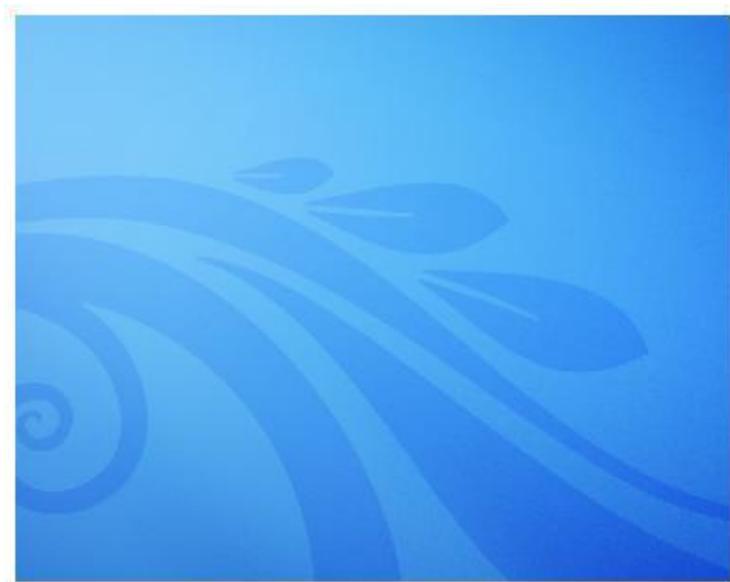


28/07/2017

¡Me gusta más!

ERICK MILIÁN-CELULAR 59454215-
miliansantacruz@gmail.com

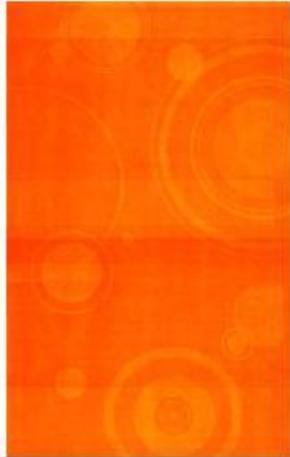
Claro que sí



A VECES ES BUENO
DESAFIAR LO TRADICIONAL 

MARCAS

¿ES TRADICIONAL O DESAFÍA LO
TRADICIONAL?

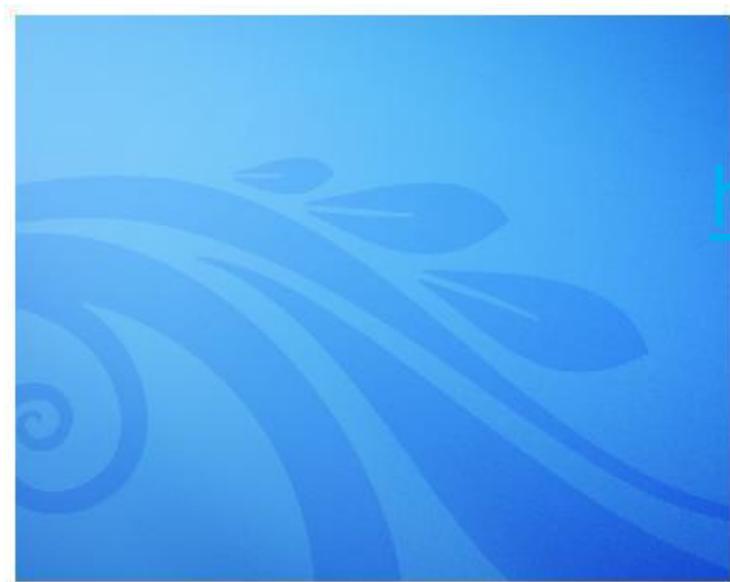


UN EJEMPLO, CON ÉXITO



SNOTT
GORILA GEL®

moco de
GORILA®



<https://youtu.be/72CRmMpZtpg>

<https://youtu.be/cpYBTuxoKO8>



COLOR



¿QUE ME HACE DIFERENTE?

FRIENDLY CHEERFUL
CONFIDENCE
EXCITEMENT YOUTHFUL
BOLD
CREATIVE IMAGINATIVE
WISE
TRUST DEPENDABLE
STRENGTH
PEACEFUL GROWTH
HEALTH
BALANCE NEUTRAL
CALM



PSICOLOGIA DE LOS COLORES

BLANCO	Pureza, inocencia, optimismo, frescura, limpieza, simplicidad
ROJO	Fortaleza, pasión, determinación, deseo, amor, fuerza, valor, impulsividad
NARANJA	Calidez, entusiasmo, creatividad, éxito, ánimo
AMARILLO	Energía, felicidad, diversión, espontaneidad, alegría, innovación
VERDE	Naturaleza, esperanza, equilibrio, crecimiento, estabilidad, celos
AZUL	Libertad, verdad, armonía, fidelidad, progreso, seriedad, lealtad
PÚRPURA	Serenidad, místico, romántico, elegante, sensual, ecléctico
ROSA	Dulzura, delicadeza, exquisited, sentimientos de gratitud, amistad
GRIS	Paz, tenacidad
NEGRO	Silencio, sobriedad, poder, formalidad, misterio



LEMA - slogan

¿QUE ME HACE DIFERENTE?

Doritos –

Un diferencial deseado por el consumidor.

HORNEADOS, NO FRITOS

El auténtico sabor de Cobán

Restaurante

El Peñascal

5a avenida 2-61, zona 1, Cobán, A.V. Tel.: 7951-2102

LEMA



HACIENDA DON RAFA



La mejor carne de cobán, en un ambiente privado, alegre y familiar.

**2da. Avenida 3-34 Zona 2
Cobán, Alta Verapaz**

Tel: 7952 9613
haciendadonrafa@hotmail.com





DECORACIÓN INDUMENTARIA temático

¿QUE ME HACE DIFERENTE?

A LAS PERSONAS LES
GUSTA LO DIFERENTE

RECUERDE 





Patties de Queso





LETREROS INTERIORES Y EXTERIORES



¿QUE ME HACE DIFERENTE?





PROMOCIONES:

CAJAS BOLLERIA

PROMOCION DESCUENTO
A CUPON DE 0.50 €
PARA PRÓXIMA COMPRA DE
PAÑOS DE 10 ROSQUILLAS/BERLINAS



PROMOCIONES:

HELADOS

PROMOCION **SABOR DEL DIA**
1 PA 1EA SOLO O COMBINANDO SABORES,
EN CUCURUCHO O EN TARRINA **1.8 €**



PROMOCIONES:

BOLLERIA UNITARIA

PROMOCION INDIVIDUAL **TRIO**
• CON LA COMPRA DE
3 ROSQUILLAS, AMERICANOS O BERLINAS
RECIBE 3 ROSQUITOS GRATIS!





HORARIO DE TRABAJO

¿QUE ME HACE DIFERENTE?

28/07/2017

ERICK MILIAN-CELULAR 55454215-
miliansantacruz@gmail.com

74



PUBLICIDAD

¿QUE ME HACE DIFERENTE?

28/07/2017

ERICK MILIAN-CELULAR 55454215-
miliansantacruz@gmail.com

75

El tequila es
más barato que
la terapia



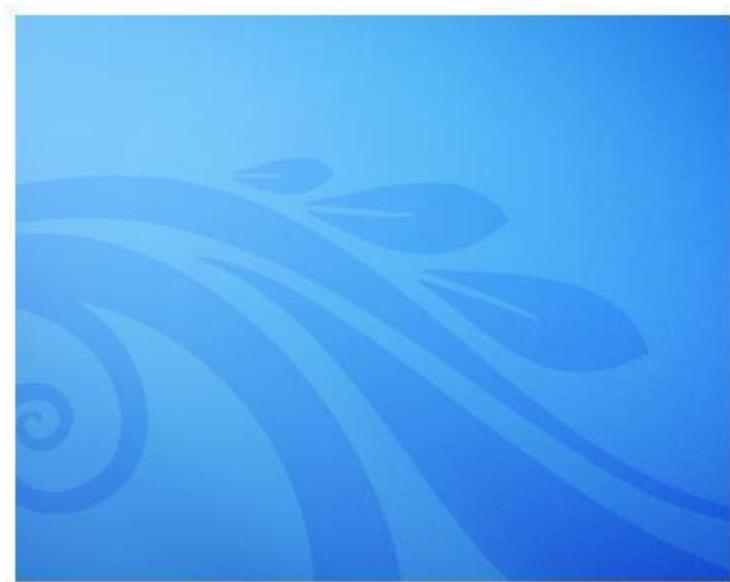
**Me dan ganas de ir a comprar
calzado a otro lado**



**Pero me recuerdo
que siempre he
comprado en**

**CALZADO
MILY**

y se me pasa



empaque

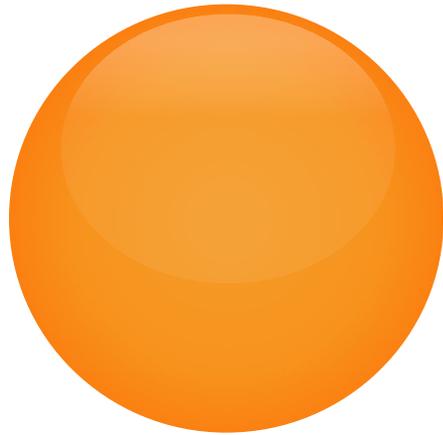
¿QUE ME HACE DIFERENTE?

28/07/2017

ERICK MILIAN-CELULAR 55454215-
miliansantacruz@gmail.com



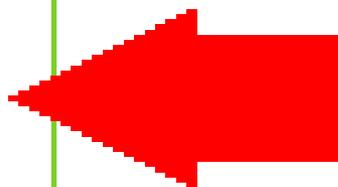
Si tienes , perdón si vendes HUEVOS véndelos con estilo



UN MODELO ANTIGUO, PERO EFECTIVO

aida

DOS POR UNO



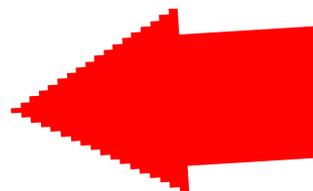
A

PAGAS UNO TE
LLEVAS DOS



I

SOLO CALZADO
DAMA

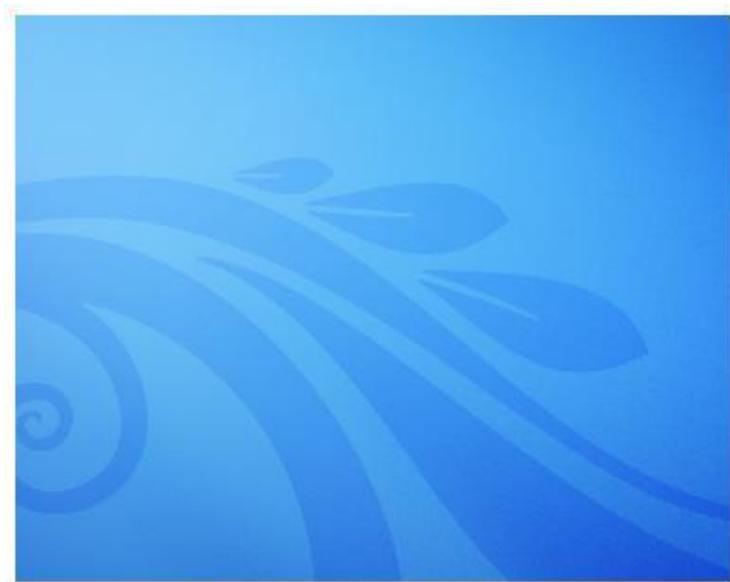


D

SOLO ESTA SEMANA

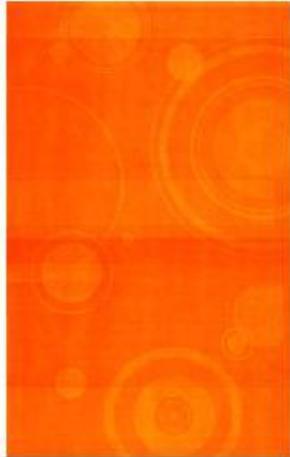


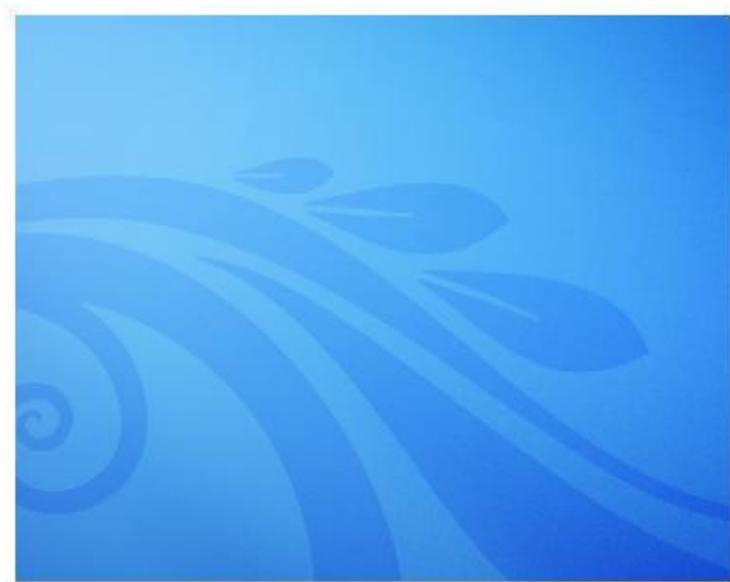
A



COMERCIAL
PARA ALGUNOS EL MEJOR DE COCA COLA

Video COCA COLA
<https://youtu.be/Exgw8cEgpck>





SERVICIO



¿QUE ME HACE DIFERENTE?

Servicio: si, pero ¿cómo?

- En las NECESIDADES HUMANAS como:
- Sentirse CONOCIDO
- Ser COMPRENDIDO
- SENTIRSE importante
- Ser APRECIADO
- Sentirse CONSIDERADO
- Ser RESPETADO
- Ser RECORDADO
- Sentirse BIEN RECIBIDO

SERVICIO MAGNÍFICO: **SE CREA**

**CREENCIA FUNDAMENTAL EN LOS COLABORADORES
ES UNA ACTITUD
ES UNA RAZÓN DE SER
ES UN PLANTEAMIENTO DE LA MEJORA CONTINUA
TOMAR DECISIONES CON BUENA INFORMACIÓN
ES CUMPLIR LAS PROMESAS
ES LA SORPRESA AGRADABLE
ES RESPALDAR EL SERVICIO
ES JUEGO LIMPIO
ES INVERTIR EN EL ÉXITO DE LOS COLABORADORES
ES CREAR COLABORADORES CON MENTALIDAD DE PROPIETARIOS
ES COLABORACIÓN
ES ESTIMULO PARA SOBRESALIR
ES MAESTRÍA**

EL SERVICIO MAGNÍFICO ES MAGIA, ES LA EMPRESA

ERICK MILIAN-CELULAR 59454215-
milianasantacruz@gmail.com



.servicio

<https://youtu.be/Z1yA2mJnBgo>

ZONA
WiFi
GRATIS



OFRECER

Jun Wei Electronics Co.,Ltd

Vertical Multi-Socket

¿QUE ME HACE DIFERENTE?

28/07/2017

ERICK MILIAN-CELULAR 55454215-
miliansantacruz@gmail.com

87



○ ○ HUAWEI Mate 9
LEICA DUAL CAMERA

ACEPTAMOS TARJETA DE CREDITO Y DEBITO



TARJETA DÉBITO Y CRÉDITO

¿QUE ME HACE DIFERENTE?



TEMA MUSICAL

<https://youtu.be/ALgie3Tmns0>

¿QUE ME HACE DIFERENTE?

28/07/2017

ERICK MILIAN-CELULAR 55454215-
miliansantacruz@gmail.com

90



REDES SOCIALES

¿QUE ME HACE DIFERENTE?

28/07/2017

ERICK MILIAN-CELULAR 55454215-
miliansantacruz@gmail.com

91

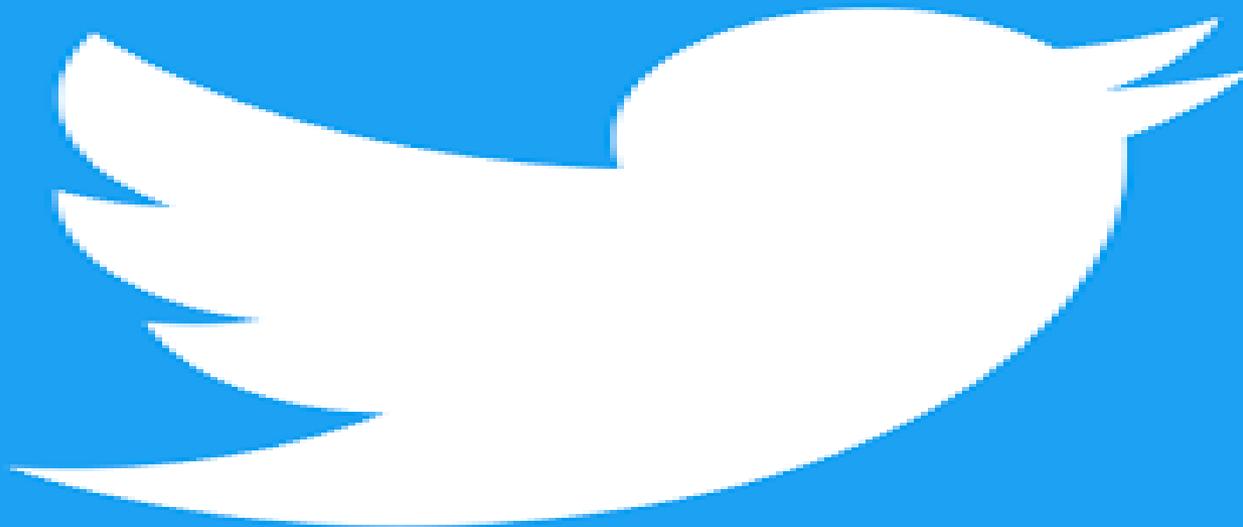


¿QUE ME HACE DIFERENTE?

28/07/2017

ERICK MILIAN-CELULAR 55454215-
miliansantacruz@gmail.com

92



TWUIT

¿QUE ME HACE DIFERENTE?

28/07/2017

ERICK MILIAN-CELULAR 55454215-
miliansantacruz@gmail.com

93



¿QUE ME HACE DIFERENTE?



ANUNCIOS PARADAS BUS

¿QUE ME HACE DIFERENTE?

28/07/2017

ERICK MILIAN-CELULAR 55454215-
miliansantacruz@gmail.com

95





NO **HABLES** DE TUS PRODUCTOS O SERVICIOS,

MEJOR HABLA

DE CÓMO SOLUCIONAN O FACILITAN LA VIDA
DE TU POTENCIAL CLIENTE.

HABLALE A LA MENTE



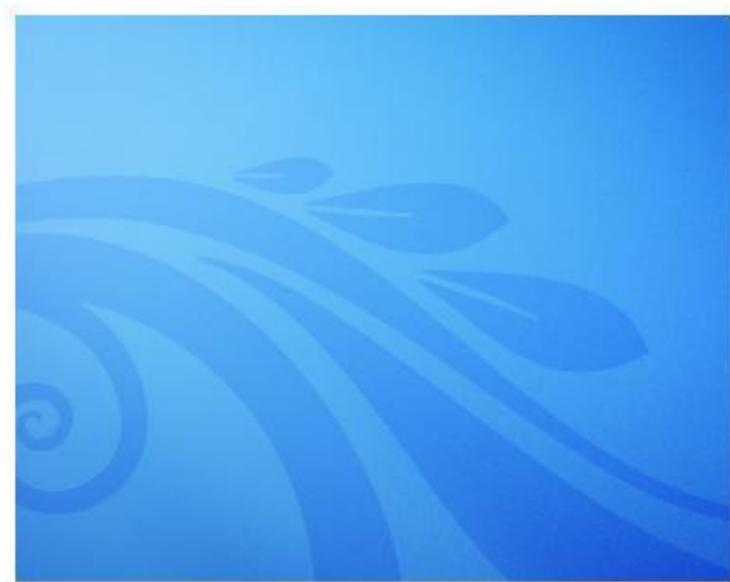
MERCHANDISING

¿QUE ME HACE DIFERENTE?

28/07/2017

ERICK MILIAN-CELULAR 55454215-
miliansantacruz@gmail.com

99



BRANDING

¿QUE ME HACE DIFERENTE?

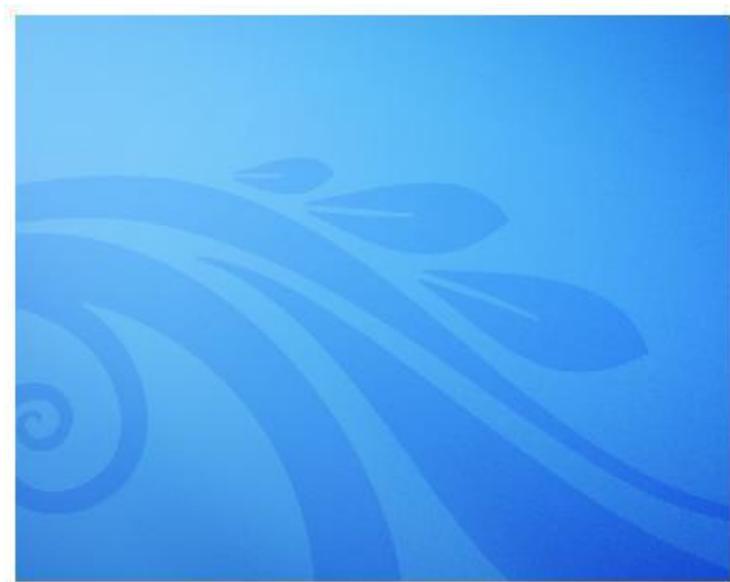
OFRECER REPRESOS



BRANDING = JUEGO PERCEPCIONES

- PALABRAS, COLORES, AROMAS, IMÁGENES, SONIDOS, SABORES Y TEXTURAS QUE PRODUCEN PERCEPCIONES Y EXPERIENCIAS QUE INSTALAN CONCEPTOS, SENTIDO Y EMOCIONES EN LA MENTE DE LOS CONSUMIDORES





SHOW ROOM



¿QUE ME HACE DIFERENTE?

28/07/2017

ERICK MILIAN-CELULAR 55454215-
miliansantacruz@gmail.com

103





Ejercicio EL DESAYUNO



¿QUE ME HACE DIFERENTE?

28/07/2017

ERICK MILIAN-CELULAR 55454215-
miliansantacruz@gmail.com

105



LUGAR	PRECIO	¿POR QUÉ VOY A ESE LUGAR?
CAMPERO	Q.33.00	PORQUE LA FAMILIA ME LO PIDE, PRENSA, CARGADOR C
MACDONALDS	Q.30.00	POR LA RAPIDEZ
EL PEÑASCAL	Q.40.00	PORQUE TENGO TIEMPO, TORTILLAS CALIENTES, PRENSA
CASA DE ACUÑA	Q.45.00	CUANDO VIENEN AMIGOS, POR NEGOCIOS, REFILL CAFÉ, Y TEMATICA DEL LUGAR (ORQUIDEAS)
PARK HOTEL	Q.60.00	BUFFET
XALABE	Q.30.00	BUEN SERVICIO, COMIDA CASA, ECONÓMICO, PRENSA
MERCADO CANTONAL	Q.12.00	POR LA CRISIS
CAMINO CARCHA	Q.160.00	BUFET NO VOY POR EL PRECIO



POS GANCHO IMÁN



¿QUE ME HACE DIFERENTE?

28/07/2017

ERICK MILIAN-CELULAR 55454215-
miliansantacruz@gmail.com

108





OPORTUNIDADES EN COBÁN
SALCHICHONES
CARNE ASADA EN CARCHA
CALDO DE CHUNTO



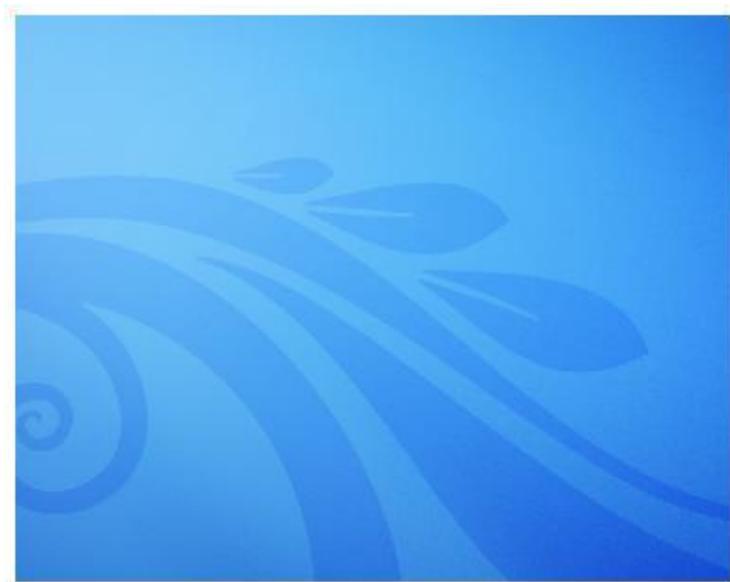
Crea un producto o servicio

BARATO para que te conozcan

Ejemplo: 2 x 1 negocio nuevo Cobán

2 X 1





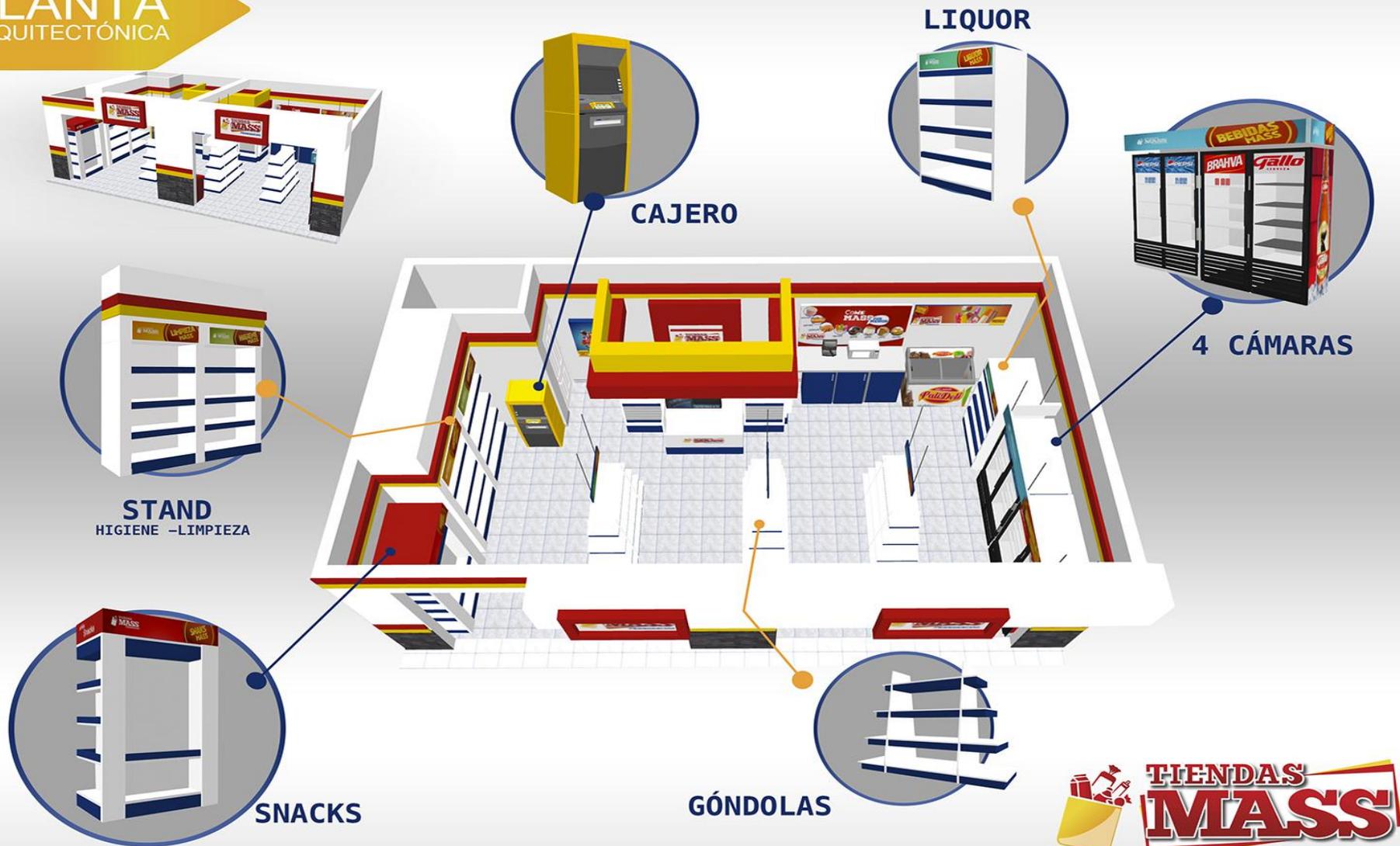
Crea un producto o servicio **VIP**
(ESTRELLA) para que te conozcan

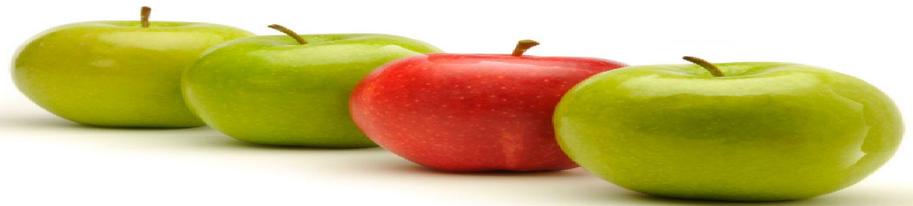




FRANQUICIAS

PLANTA ARQUITECTÓNICA





<https://youtu.be/H0gRtyH5sOs>

DIFERENCIAL DE POSICIONAMIENTO

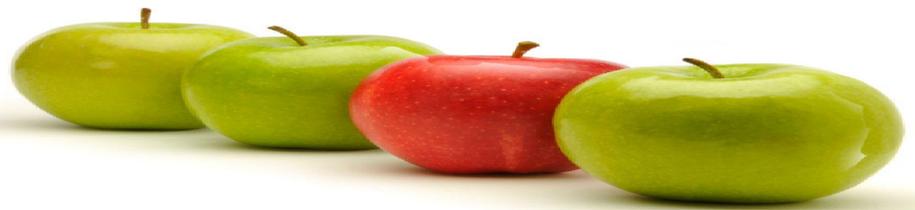
La cervecería pequeña MÁS grande de Bogotá



INTERNET
TIENDA VIRTUAL

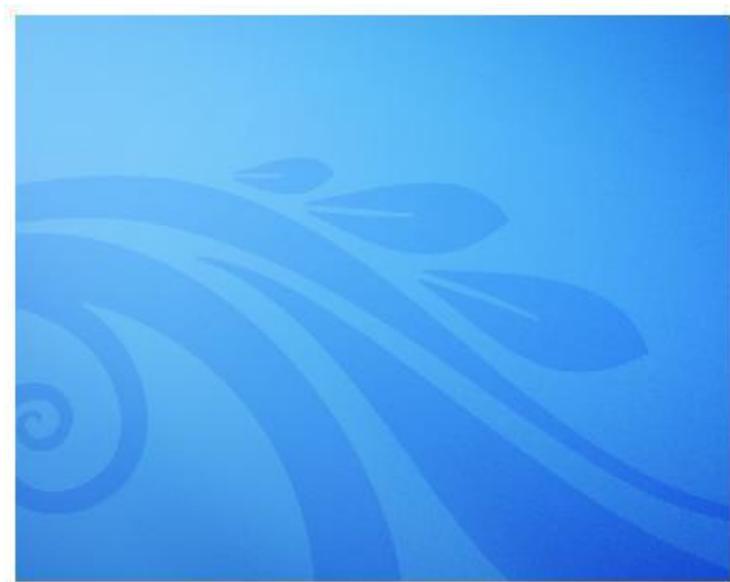
DIFERENCIAL DE DISTRIBUCIÓN
**Si el cliente no va al negocio, el
negocio va al cliente**

VÉ POR EL CLIENTE



PRECOCIDO
SAZONADO

DIFERENCIAL DE DISTRIBUCIÓN
forma, no el que, sino CÓMO



OUTSOURSING

TRIC



TRIC

TRIC

TRIC

TRIC

**ESCRIBA TRES ATRIBUTOS
TANGIBLES O INTANGIBLES
QUE DIFERENCIEN SU
PRODUCTO O SERVICIO DE SU
COMPETENCIA DIRECTA**

Directos, con sentido y que se impongan



¿CUÁLES ESTOY USANDO HOY?

¿LAS QUE ESTOY USANDO HOY, LAS PUEDO MEJORAR?

¿CUÁLES NO ESTOY USANDO Y LAS DEBO USAR INMEDIATAMENTE?

¿CUÁLES NO SON APROPIADAS?

¿QUE ME HACE DIFERENTE?

**HAZLO,
Y SI TE DA MIEDO
HAZLO
CON MIEDO**

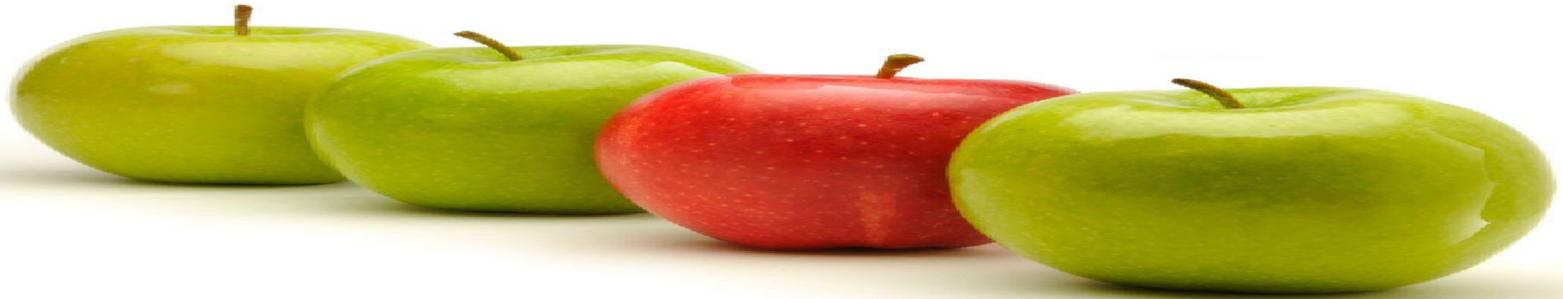


Anónimo

ERICK MILIÁN-CELULAR 59454215-
milianasantacruz@gmail.com

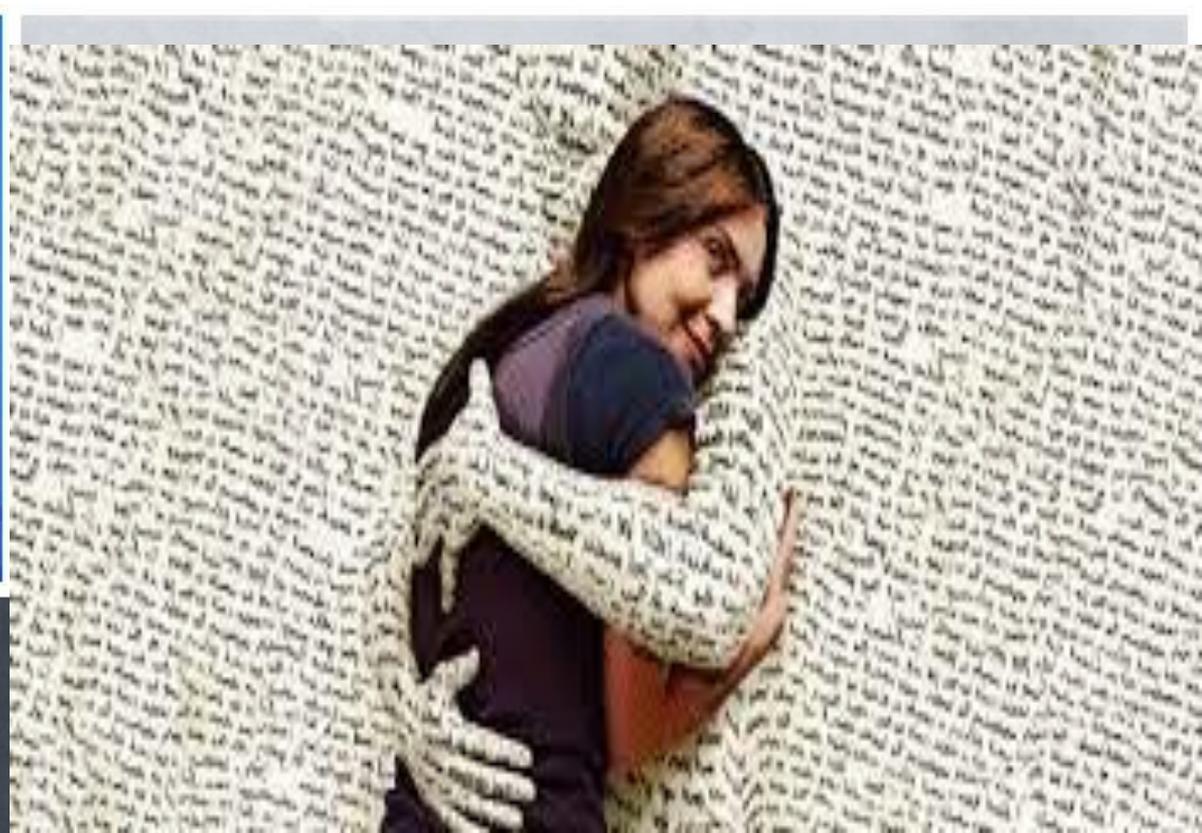
EL ASUNTO ES:

Diferenciarse o morir



El asunto es: diferenciarse o morir

Lic. Erick Jerónimo Milián Santa Cruz
No se quede con lo bueno, vengase a lo mejor



ABRAZOTERAPIA

SINCERO – FUERTE- DE VIDA

28/07/2017

ERICK MILIÁN-CELULAR 59454215-
miliansantacruz@gmail.com

125

**EL CLIENTE NO SIEMPRE
PUEDE TENER LA RAZÓN,
PERO SIEMPRE ES
PRIMERO.**

Por último les RECOMIENDO ver lo siguiente: 

PERSISTENCIA

EL FUNDADOR

https://youtu.be/3uIKyTjmE_U

PERSISTENCIA

EL FUNDADOR
PELÍCULA COMPLETA

https://youtu.be/___MwAvnWIUU

**SI EL DEMANDANTE NO
PERCIBE DIFERENCIAS,
DECIDIRÁ POR EL PRECIO.
“AL FINAL O ERES
DIFERENTE O ERES BARATO**

Guy Kawasaki

ERICK JERÓNIMO MILIÁN SANTA CRUZ
Licenciado en ciencias de la administración

miliansantacruz@gmail.com

celular: (502) 5945 4215

*administración,
mercadeo,
economía,
finanzas*

emprendimiento

*programas
contables*

*programas
administrativos*

conectividad



MUCHAS GRACIAS, ESTAMOS PARA SERVIRLE LAS 24 HORAS DEL DÍA

**LO QUE HACEMOS Y HACEMOS
OTRA VEZ, ESO ES LO QUE SOMOS.**

**LA EXCELENCIA POR TANTO NO ES
UNA ACCIÓN, ES UN HÁBITO.**

Aristóteles