

DIFERENCIA ENTRE MENSAJE DE MARCA Y PROPUESTA DE VALOR

ÍNDICE

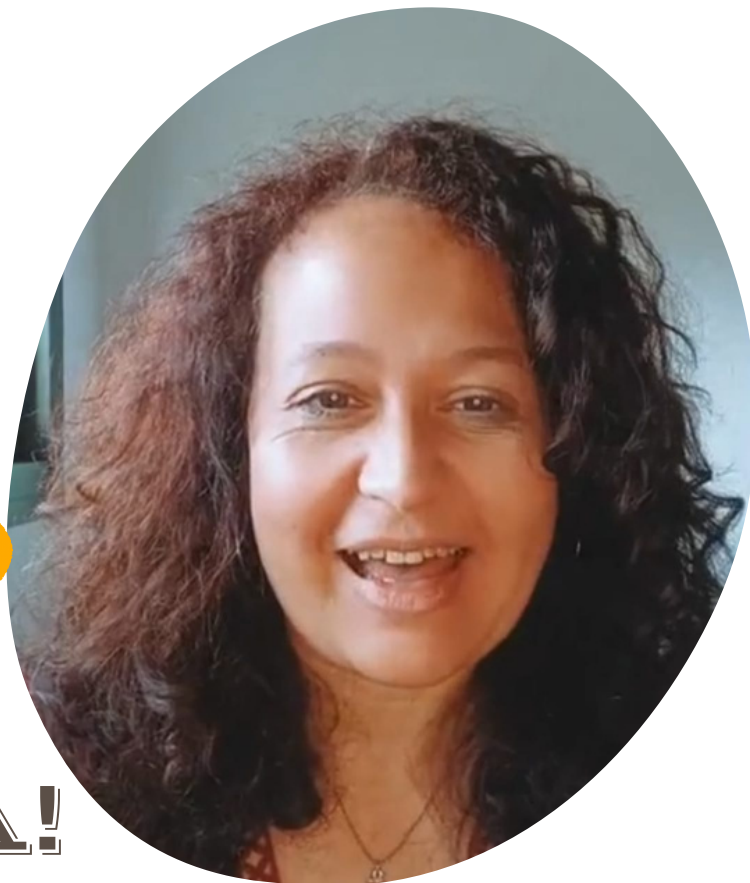
- 01** **DEFINICIÓN**
MENSAJE DE MARCA Y PROPUESTA DE VALOR
- 02** **MENSAJE DE MARCA**
Como crear un Mensaje de Marca potente
- 03** **PROPUESTA DE VALOR**
Una propuesta de valor que me defina
- 04** **EJEMPLOS**
Comunicar mi Mensaje y mi Propuesta



DIFERENCIA ENTRE MENSAJE DE MARCA Y PROPUESTA DE VALOR

Mi mensaje
YAY!
de Marca

¡HOLA!



SOY MARIA MUÑOZ DE
WWW.MARIALANZAMIENTOS.COM

Ayudo a emprendedoras artesanas a que
tengan más visibilidad a través de mi
herramienta favorita que es EL
STORYTELLING



DIFERENCIA ENTRE MENSAJE DE MARCA Y PROPUESTA DE VALOR

DEFINICIÓN

Mensaje de Marca. Es la comunicación verbal de la promesa de Marca. Un mensaje de Marca bien redactado desde tus valores, lo que haces y cómo ayudas te va a hacer posicionarte dentro de tu sector.

Propuesta de Valor. Es la propia promesa que tu das y que tu cliente espera recibir. Cuando sabemos que con nuestro producto o servicio podemos resolver ese problema que tiene nuestro cliente, conseguimos que nuestro mensaje sea mucho más eficiente y podemos darle lo que realmente está necesitando.



DIFERENCIA ENTRE MENSAJE DE MARCA Y PROPUESTA DE VALOR

MENSAJE DE MARCA

**¿Cómo crear un Mensaje de
Marca inspirador que vaya
destinado a nuestro Cliente
Ideal?**

- Enfócate en ese Cliente y para ese Cliente al que tú quieres hacer llegar ese Mensaje.
- Piensa en una única idea y que sea muy grande.
- Debes transmitir que eres único en lo que ofreces.
Diferenciación.
- Las Historias tuyas y las que experimentes con tus clientes son las que te van a ayudar a conectar.
- Siempre con un TONO DE VOZ adecuado al público que vas a dirigir el mensaje.



DIFERENCIA ENTRE MENSAJE DE MARCA Y PROPUESTA DE VALOR

PROPUESTA DE VALOR

**Elabora un documento donde
expongas cómo es tu producto o
servicio. INCLUYENDO:**

- OBJETIVOS
- METAS
- CRONOGRAMA
- BENEFICIOS PARA TU CLIENTE
- DESCRIBE CON DETALLE LO QUE
CONTIENE TU PRODUCTO O
SERVICIO QUE OFRECES
- TUS VALORES
- PROPÓSITO DE MARCA
- RECUERDA A TU CLIENTE
PORQUÉ ERES SU MEJOR
OPCIÓN
- DESTACA TU ELEMENTO
DIFERENCIADOR DE LA
COMPETENCIA.



DIFERENCIA ENTRE MENSAJE DE MARCA Y PROPUESTA DE VALOR

EJEMPLOS

MI MENSAJE DE MARCA

Ayudo a emprendedoras
artesanas a que tengan más
visibilidad a través de mi
herramienta favorita que es EL
STORYTELLING

SECTOR AL QUE ME DIRIJO

PROMESA

DIFERENCIACIÓN



DIFERENCIA ENTRE MENSAJE DE MARCA Y PROPUESTA DE VALOR

EJEMPLOS

Ayudo a mujeres a alcanzar su plenitud personal, a elevar sus autoestima, amor propio; a través de técnicas holísticas de imagen integral para que puedas conectar contigo y con tu cuerpo.

Un ejemplo de idea de Mensaje de Marca para @diosasmariposas

SECTOR AL QUE ME DIRIJO

PROMESA

DIFERENCIACIÓN



REDACTORA DIGITAL Y EXPERTA EN LANZAMIENTOS

28/04/2023



@maria_lanzamientos



“

“Crear, comunicar y
lanzar todo es empezar”

MARIA MUÑOZ



www.marialanzamientos.com



María Lanzamientos



María Lanzamientos



María (María Lanzamientos)
Muñoz



hola@marialanzamientos.com



María Lanzamientos



MENSAJE DE MARCA

Plantilla

¿Cuál es el sector al que me dirijo?

¿Cuál es mi promesa que voy a dar a mi cliente?

¿Cuál es mi diferenciación?



PROPUESTA

de valor

Plantilla

PROPUESTA DE VALOR



OBJETIVOS

CRONOGRAMA

METAS

BENEFICIOS

PRODUCTO O SERVICIO

TUS VALORES

PROPÓSITO DE
MARCA

ELEMENTO
DIFERENCIADOR

PROPUESTA DE VALOR



LA MEJOR OPCION DE TU
CLIENTE

TU HISTORIA DE
MARCA

TONO DE VOZ

CLIENTE IDEAL