

# pymenauta

PRESENTADO POR:



# iNNOVACIÓN en VALOR

Cómo diferenciarse para generar  
mejores negocios

**DISERTANTE: GUSTAVO ALONSO**

Director de Time to Market | marketing de verdad

  @galonsottm

**NETFLIX**



**N** PELÍCULA

# LA RED ANTISOCIAL

DE LOS MEMES AL CAOS

N PELÍCULA

# LA RED ANTISOCIAL

DE LOS MEMES AL CAOS



ANONYMOUS

N PELÍCULA

# LA RED ANTISOCIAL

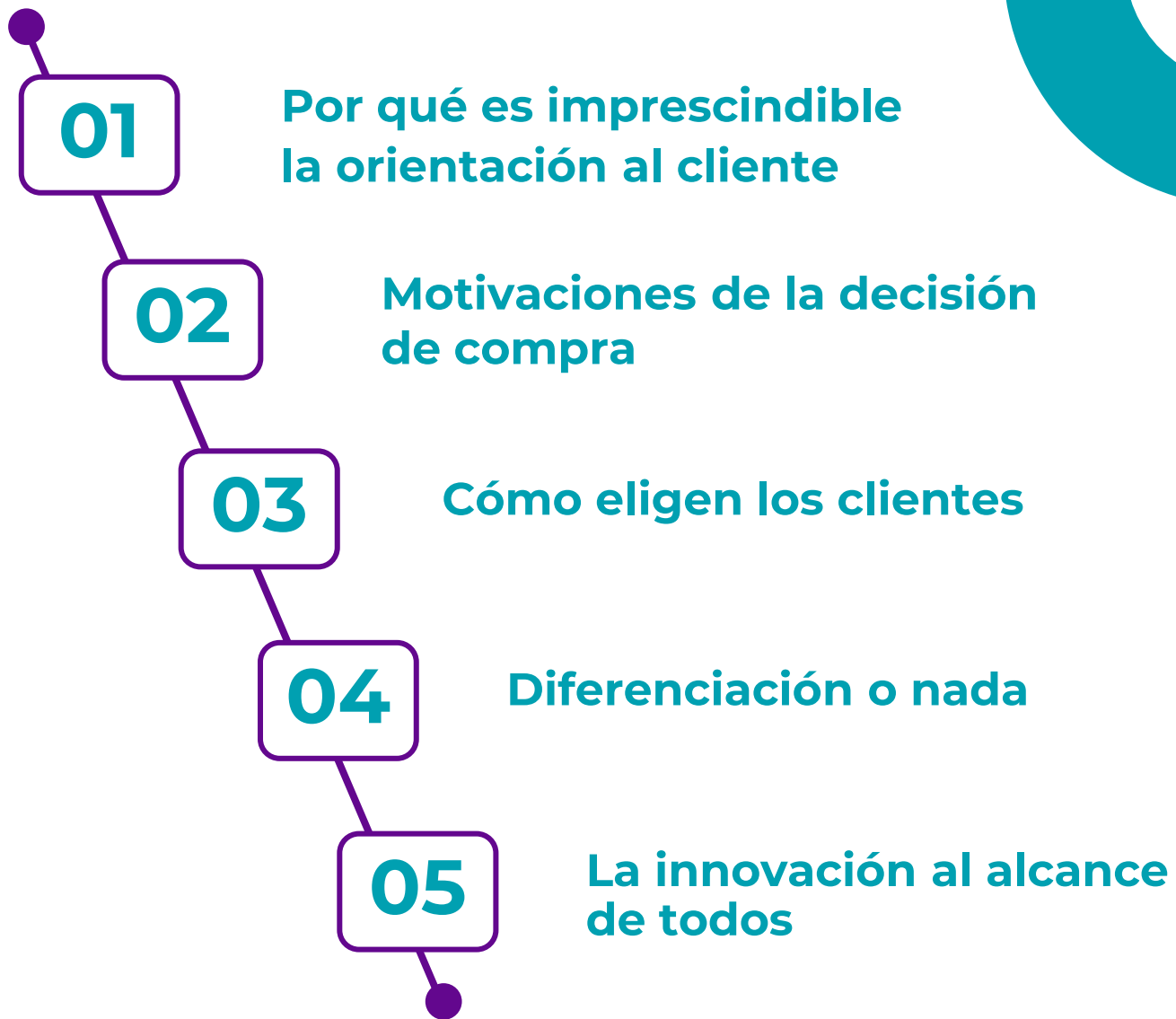
DE LOS MEMES AL CAOS



**“MUCHAS VECES,  
CUANDO HACES ALGO INNOVADOR,  
NO SABES LO QUE ESTAS HACIENDO.  
SIMPLEMENTE LO HACES Y YA”.**

ANONYMOUS

# De qué vamos a hablar:



**CLIENTE,  
divino TESORO.**



# OUR POLICY

## RULE 1

THE CUSTOMER IS  
ALWAYS RIGHT!

## RULE 2

IF THE CUSTOMER  
IS EVER WRONG,  
REREAD RULE 1.

Stew Leonard's



Stew Leonard's  
FARM FRESH FOODS



**EL CLIENTE  
es LA RAZÓN.**

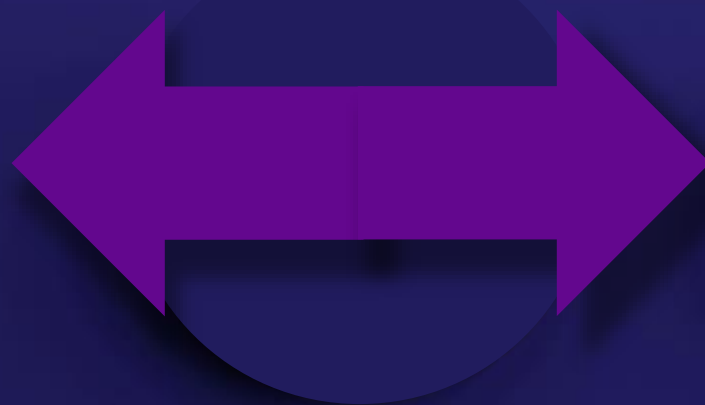


El camino  
hacia un **mejor negocio**  
**comienza** con un  
profundo conocimiento  
del **cliente** y sus necesidades.





**¿Qué motiva a los clientes?**



**DOS MOTIVACIONES**

5

# MOTIVACIONES PUNTUALES

FUNCIONALIDAD

ECONOMÍA

IMAGEN

ESPECIFICIDAD

IMPULSO



5

# MOTIVACIONES PUNTUALES

FUNCIONALIDAD

ECONOMÍA

ESPECIFICIDAD

IMAGEN

IMPULSO

+RELACIONES

+SERVICIO

+CONFIANZA

# Relaciones, servicio, confianza:



Transparencia Sostenibilidad Tutoriales Dónde estamos BN Blog MÁSBNFICIOS

Personas PYMES Corporativo

ABRIR CUENTA

BANCA EN LÍNEA

## BN PYMES

Buscamos impulsar su negocio a través de soluciones financieras a su alcance.

¡Estamos juntos por su negocio!



Tipo de cambio

Tasas

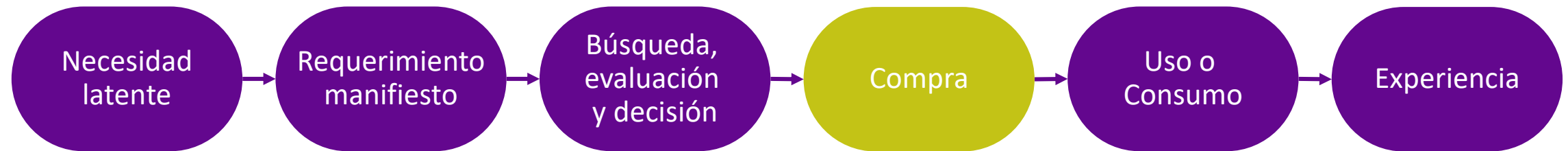
Comisiones

Cotice su préstamo



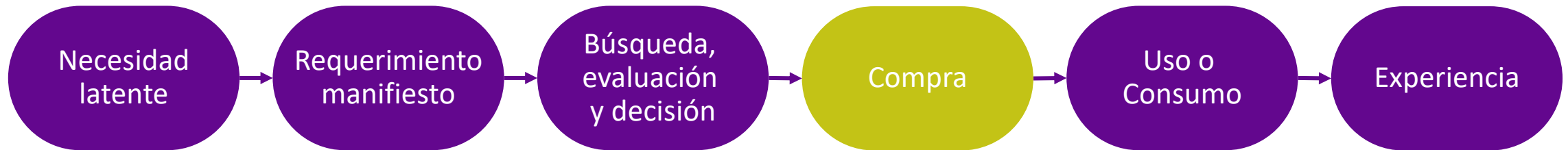
**¿Cómo deciden los clientes?**

# DECISIÓN DE COMPRA:



# DECISIÓN DE COMPRA:

Estímulos

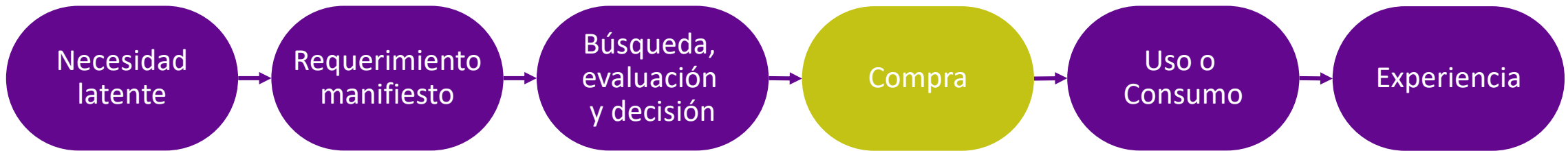


# DECISIÓN DE COMPRA:



Estímulos

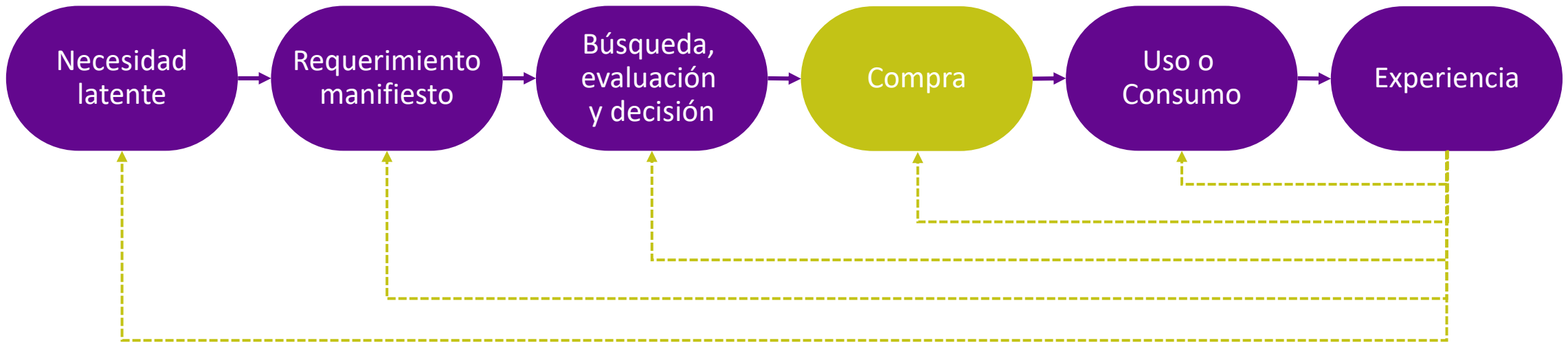
- Especificaciones
- Condiciones
- Proveedores
- Propuestas
- Evaluación



# DECISIÓN DE COMPRA:

Estímulos

- Especificaciones
- Condiciones
- Proveedores
- Propuestas
- Evaluación



# Búsqueda, evaluación y decisión:

Características y beneficios del  
**PRODUCTO/SERVICIO "IDEAL"**



# Búsqueda, evaluación y decisión:

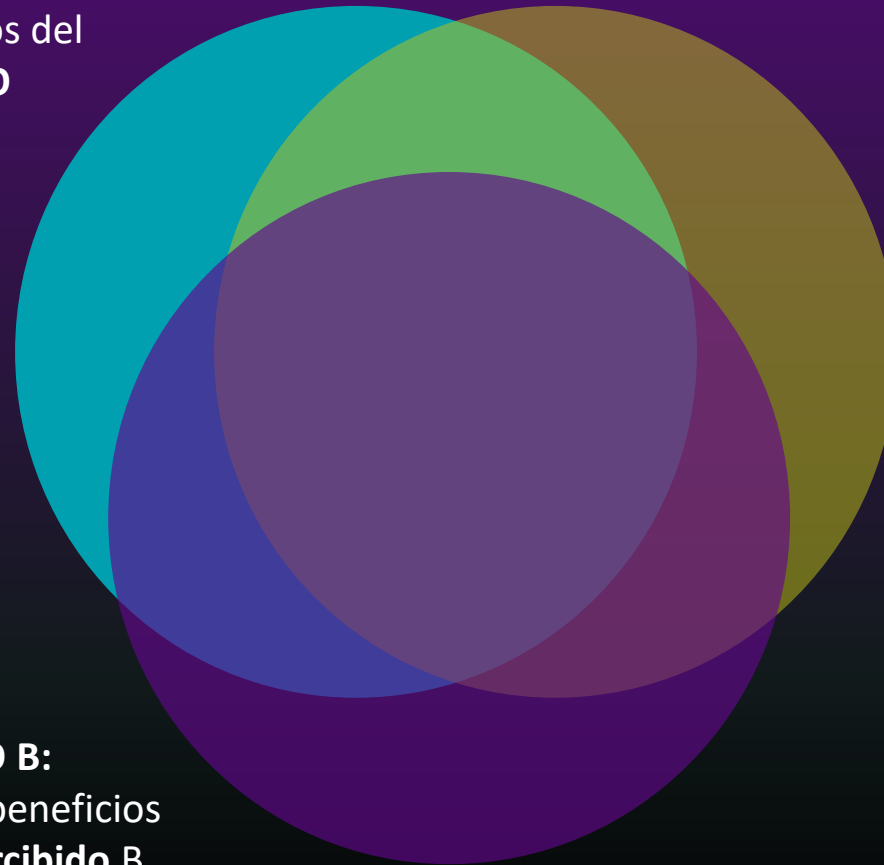
Características y beneficios del  
**PRODUCTO/SERVICIO**  
**"IDEAL"**



**PRODUCTO A:**  
Características y beneficios del  
**conjunto percibido A**

# Búsqueda, evaluación y decisión:

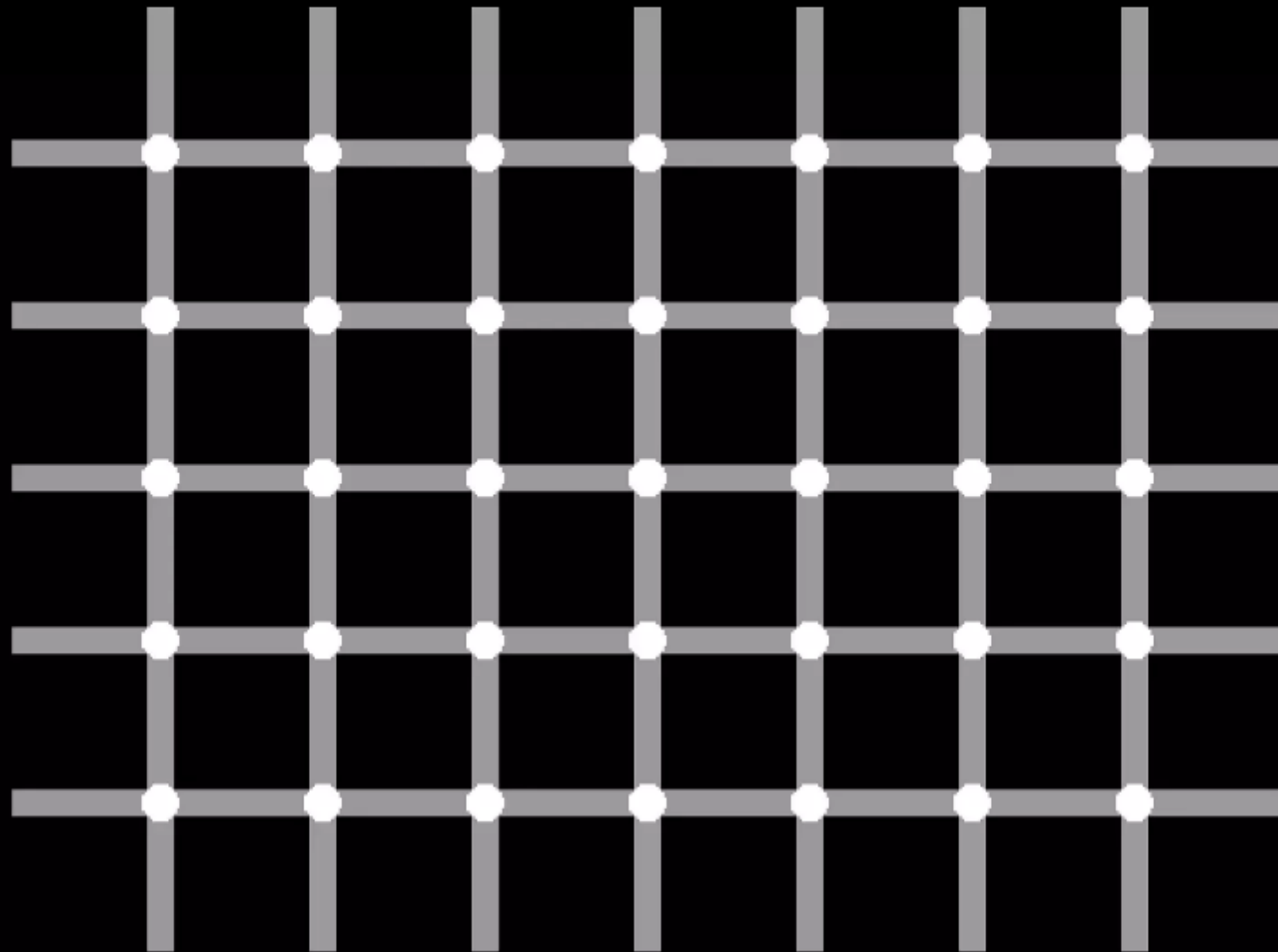
Características y beneficios del  
**PRODUCTO/SERVICIO**  
**"IDEAL"**



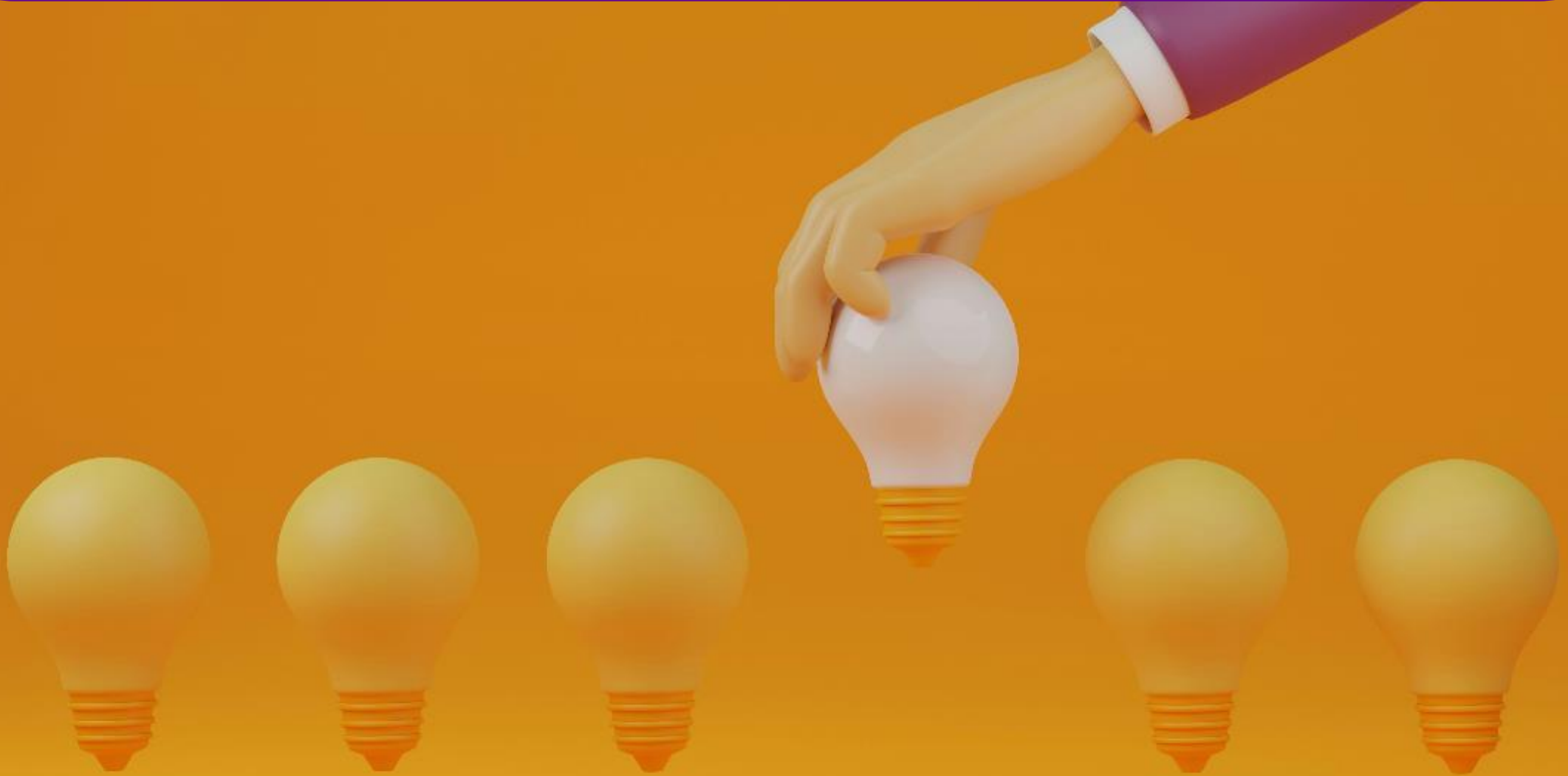
**PRODUCTO A:**  
Características y beneficios del  
**conjunto percibido A**

**PRODUCTO B:**  
Características y beneficios  
del **conjunto percibido B**

# Cuidado con la percepción:



# LOS CLIENTES COMPRAN VALOR DIFERENCIAL





**LO QUE NO  
SE PERCIBE**

**NO  
EXISTE**



LA NACION > Lifestyle

## De qué se trata la “escultura invisible” que se vendió por miles de dólares

El italiano Salvatore Garau, sardo de origen y milanés por adopción, es el responsable de la obra que alcanzó un elevado precio en una subasta y sorprende al mundo

29 de mayo de 2021 • 14:01

Actualizado el 27 de septiembre de 2023



A row of wine glasses is shown on a shelf, slightly out of focus. Overlaid on the image are two white shapes: a semi-circle on the left and a rounded rectangle on the right. The text is placed within these shapes.

**LO QUE NO  
SE PERCIBE**

**NO  
EXISTE**

# VALOR DIFERENCIAL



**VALOR DIFERENCIAL**

**VALOR PERCIBIDO**



**VALOR DIFERENCIAL**

**VALOR PERCIBIDO**



**VALOR RELEVANTE**

**Una pregunta para siempre:**



**SI MI PROPUESTA  
DE VALOR  
NO ES DIFERENTE  
Y MEJOR,  
POR QUÉ ALGUIEN  
HABRÍA DE ELEGIRLA**



**Una pregunta para siempre:**



**SI MI PROPUESTA  
DE VALOR  
NO ES DIFERENTE  
Y MEJOR,  
POR QUÉ ALGUIEN  
HABRÍA DE ELEGIRLA**

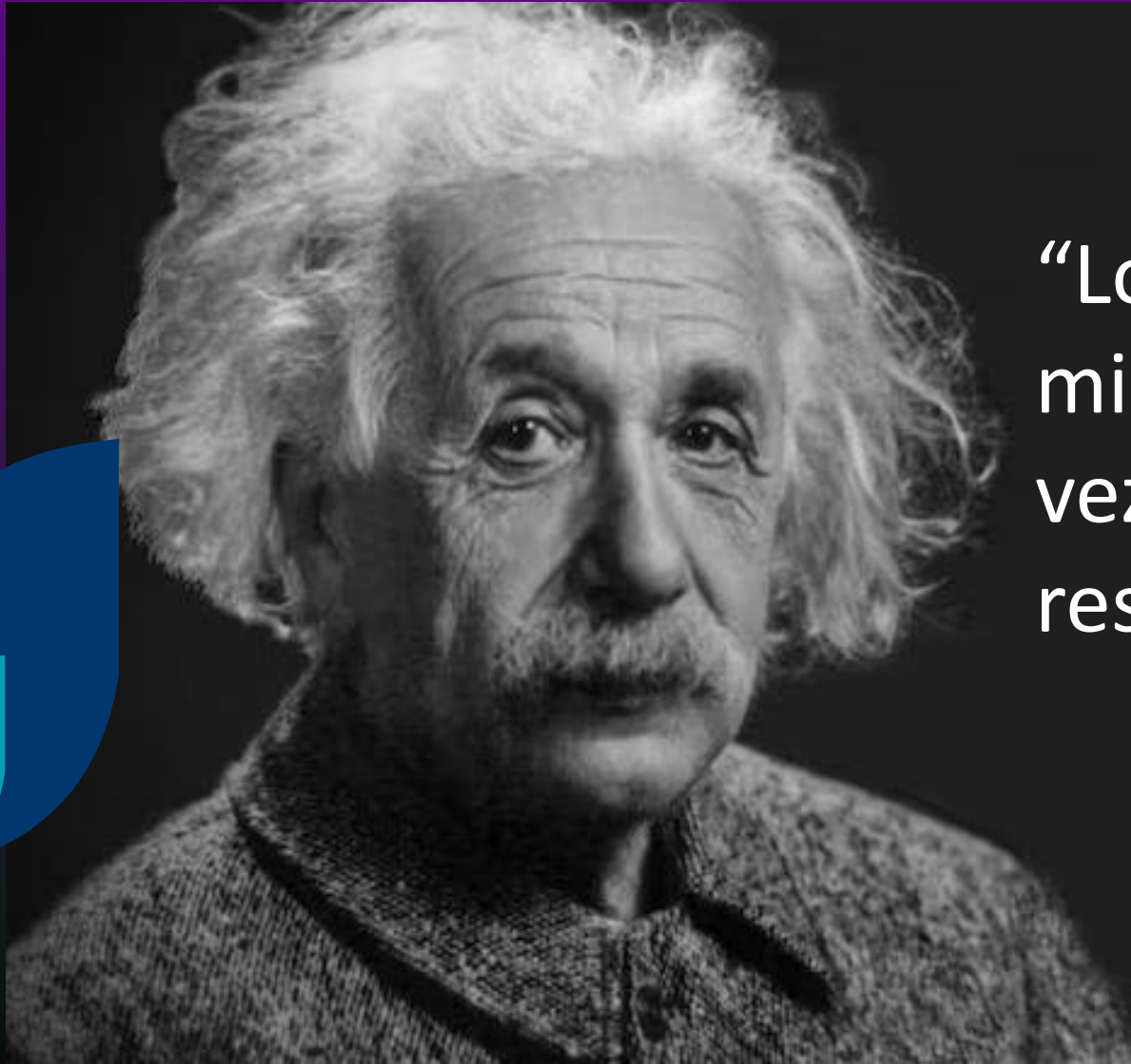


**(no van a elegirla)**



Diferenciarse  
es **INNOVAR.**

Innovar  
es **CAMBIAR.**



“Locura es hacer lo mismo una y otra vez, esperando resultados distintos”.



Rita Mae Brown

“Locura es hacer lo mismo una y otra vez, esperando resultados distintos”.

“Jane Fulton”, en “Muerte súbita”  
(1983)



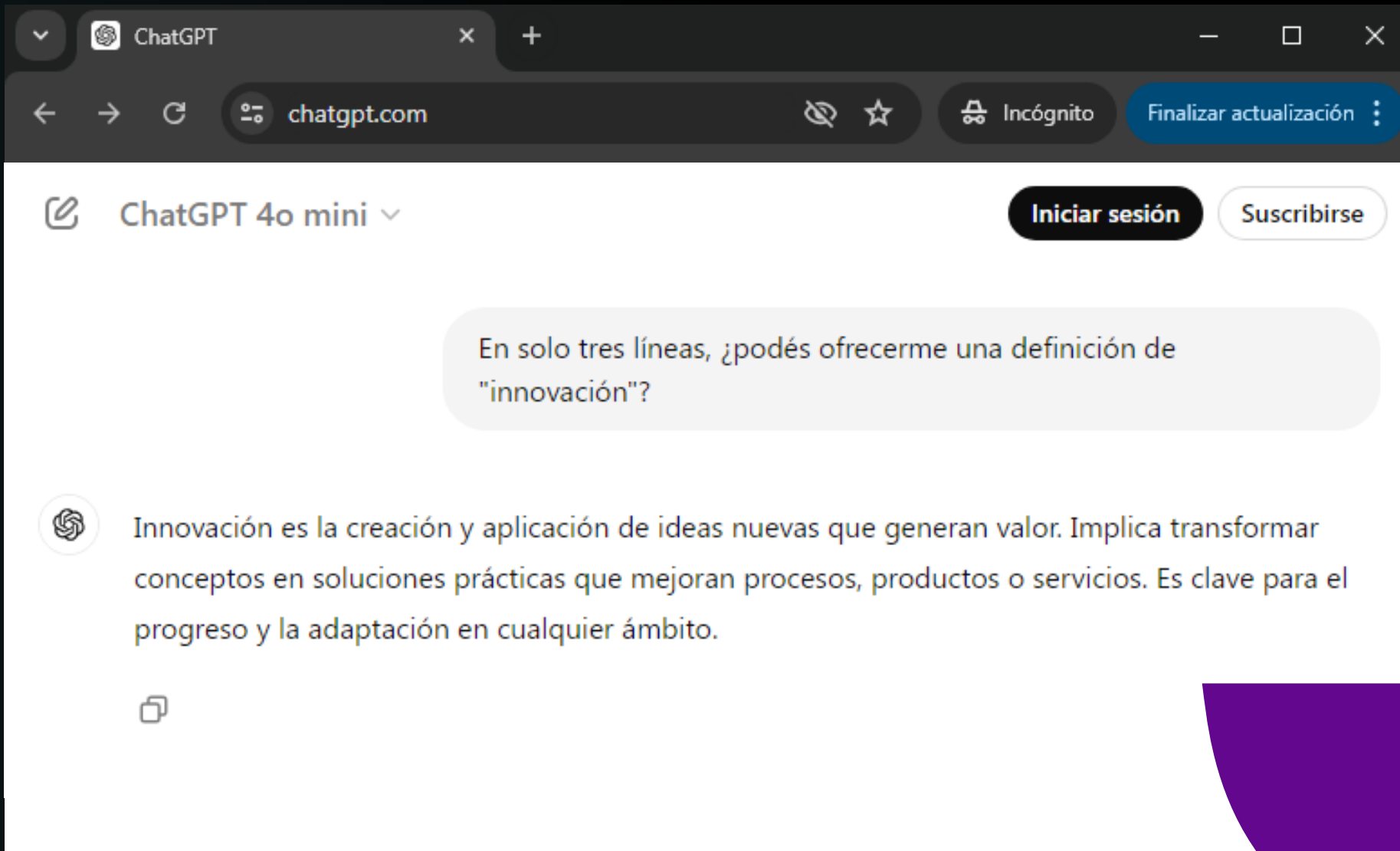
¿QUÉ ES INNOVAR?



# INNOVACIÓN EN VALOR:

Resolución de las  
necesidades del cliente  
en forma superadora.





The image shows a browser window with the ChatGPT website. The browser's address bar shows 'chatgpt.com' and the page title is 'ChatGPT 4o mini'. There are buttons for 'Iniciar sesión' and 'Suscribirse'. A user has asked a question in a text box, and the AI has responded with a definition of innovation. A copy icon is visible below the response.

ChatGPT

chatgpt.com

Incógnito Finalizar actualización

ChatGPT 4o mini

Iniciar sesión Suscribirse

En solo tres líneas, ¿podés ofrecerme una definición de "innovación"?

Innovación es la creación y aplicación de ideas nuevas que generan valor. Implica transformar conceptos en soluciones prácticas que mejoran procesos, productos o servicios. Es clave para el progreso y la adaptación en cualquier ámbito.

Copy icon

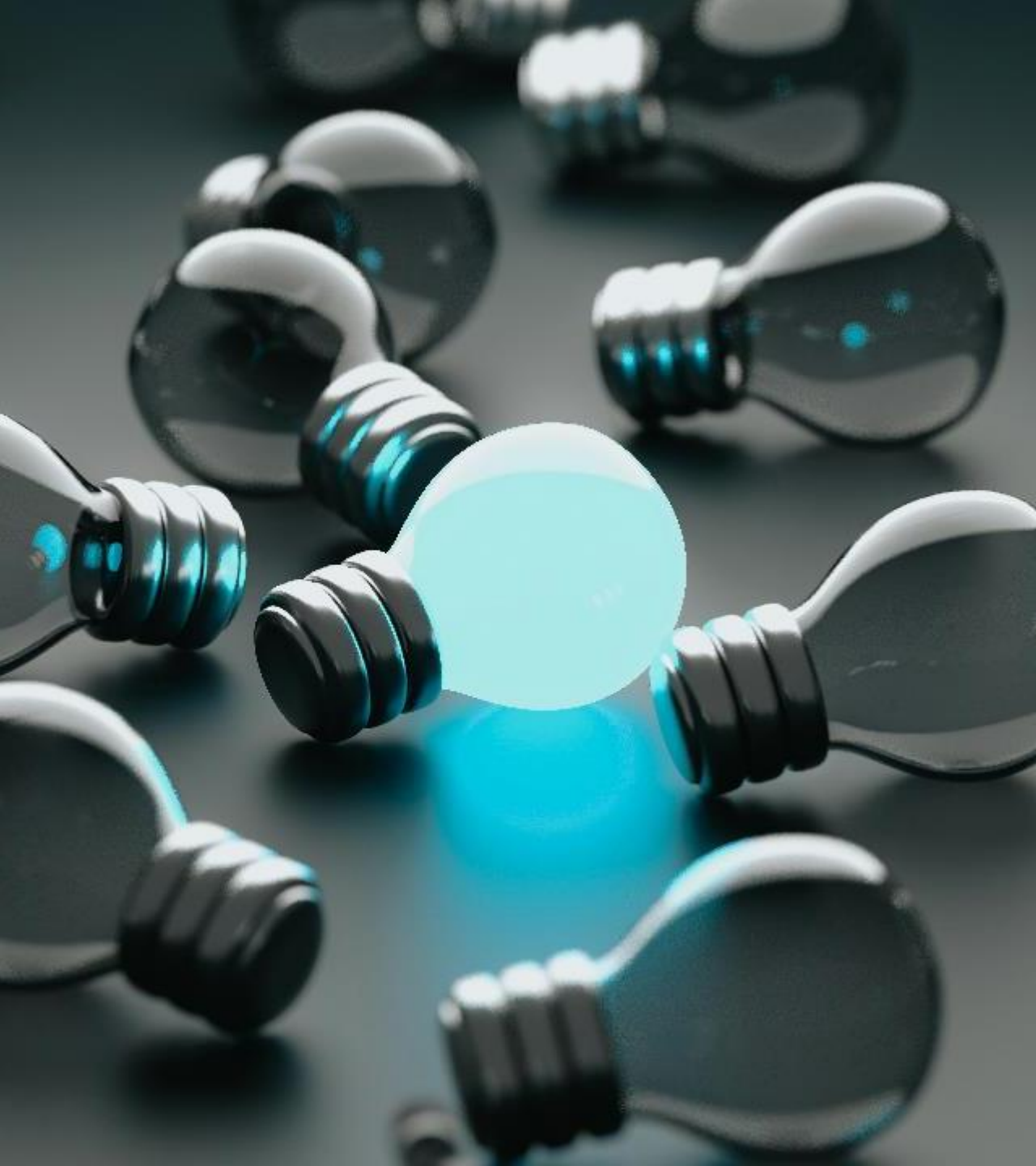
**Una pregunta para siempre:**



**SI MI PROPUESTA  
DE VALOR  
NO ES DIFERENTE  
Y MEJOR,  
POR QUÉ ALGUIEN  
HABRÍA DE ELEGIRLA**



**(no van a elegirla)**



## Componentes de la INNOVACIÓN:

- Necesidad a resolver;
- Idea y concepto;
- Habilidades y recursos.



# Innovación para cada cliente



# Configuración de valor

**PROPUESTA  
DE VALOR**

# Configuración de valor

AUMENTAR

PROPUESTA  
DE VALOR

AGREGAR

# Configuración de valor



# Matriz de atributos



# Matriz de atributos



# Matriz de atributos

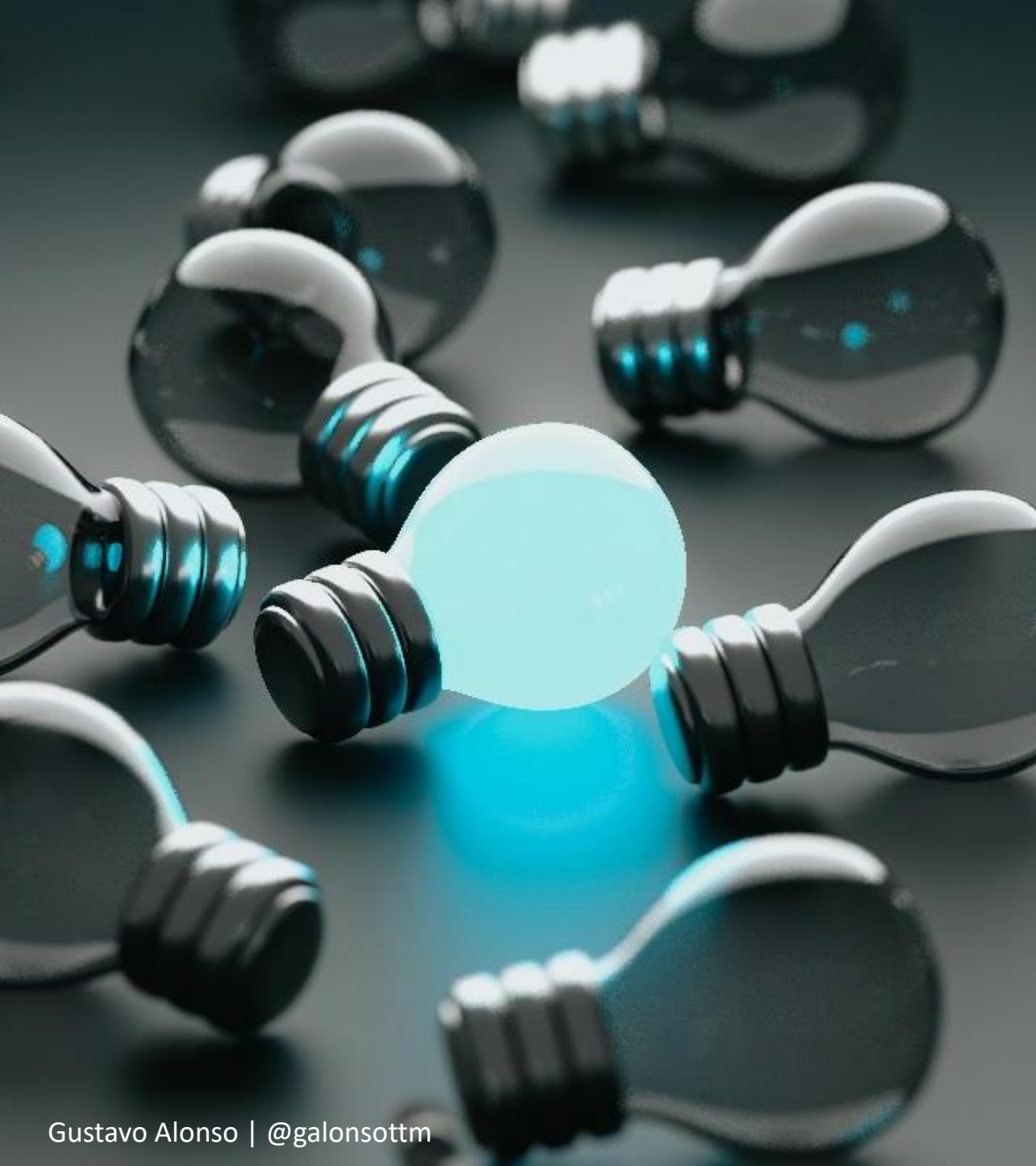


# Matriz de atributos








**Habilidades y recursos**



## Pilares para la innovación de VALOR DIFERENCIAL:

-  Conocer al cliente;
-  Conocer el mercado;
-  Conocer tu competitividad.





**Fuentes de competitividad**



**LA INNOVACIÓN EN VALOR**

**ESTÁ A TU ALCANCE.**



**LA INNOVACIÓN EN VALOR**

**ESTÁ A TU ALCANCE.**

**EL CAMBIO ES TUYO.**



**LA INNOVACIÓN EN VALOR**

**ESTÁ A TU ALCANCE.**

**EL CAMBIO ES TUYO.**

**Y COMIENZA HOY.**

# MUCHAS GRACIAS



GUSTAVO ALONSO



galonso@timetomarket.com.ar



galonsottm



galonsottm



[www.timetomarket.com.ar](http://www.timetomarket.com.ar)



Time to Market  
marketing de verdad



pymenauta



The background is a solid dark blue. On the left side, there is a cluster of overlapping shapes: a large dark blue semi-circle at the top left, a yellow semi-circle at the top right, a purple semi-circle at the bottom right, a cyan semi-circle at the bottom left, and a yellow circle at the bottom center. On the right side, there is another cluster: a large dark blue semi-circle at the top, a yellow semi-circle at the bottom, a purple semi-circle at the bottom left, a cyan semi-circle at the bottom right, and a small purple circle to the left of the main shapes. In the center, the text '¿PREGUNTAS?' is written in white, bold, sans-serif font.

**¿PREGUNTAS?**

# pymenauta

PRESENTADO POR:

