

**Esquema de preguntas para la definición de espacios en la Matriz de propuesta diferencial
Esquema para Empresas**

Espacio 1		Propuesta Básica
Pregunta	Respuesta	Observaciones
1	¿Qué ofrece?	Responda espontáneamente lo primero que piensa ante esta pregunta.
	¿Podría establecer categorizaciones de productos en su ofrecimiento?	Es posible pensar ordenamientos por categorías.
	¿Cuál ha sido su criterio para categorizar sus productos?	
	¿Siempre ha tenido el mismo orden y categorización de productos?	
	¿Cree que es posible otra forma de ordenar su ofrecimiento?	
2	¿Qué piensa acerca de su cartera de productos actuales?	
	¿Ha tenido cambios su negocio a lo largo de este tiempo?	
	¿Cómo ha sido su experiencia ante las situaciones de cambio?	
	¿Qué acciones ha implementado a partir de esos procesos?	
	¿Cómo evalúa, en este momento, el resultado de esas acciones?	
3	¿Qué ofrece?	Una vez que ha respondido las preguntas del paso 2, conteste nuevamente esta pregunta. Este concepto será el que ocupará el primer espacio de la matriz.

Espacio 2		Promesa de resultados
Pregunta	Respuesta	Observaciones
1	¿Qué resuelve el ofrecimiento? ¿Cuál es la promesa de solución?	Responda espontáneamente lo primero que piensa ante esta pregunta.
	¿Podría establecer prioridades de resolución en su ofrecimiento?	Piensa que estos son los únicos factores.
	¿Cuál ha sido su criterio al pensar en estas promesas de solución?	Porque ha pensado en estos y no en otros.
	¿Cuáles cree que son las más importantes para sus clientes?	Reflexione en el lugar del público.
	¿Cree que es posible otra forma de ordenar sus prioridades?	
2	¿Piensa que hoy es valiosa la promesa que desarrolla?	Ha otras promesas que sean similares a las de su organización.
	¿Ha tenido cambios la valoración de sus promesas entre sus clientes?	
	¿Cómo ha adaptado su ofrecimiento a estas transformaciones?	
	¿Qué acciones ha implementado a partir de esos procesos?	
	¿Cómo evalúa, en este momento, el resultado de esas acciones?	
	¿Cuáles son las soluciones más importantes que pretende desarrollar en su ofrecimiento?	
3	¿Qué resuelve el ofrecimiento? ¿Cuál es la promesa de solución?	Una vez que ha respondido las preguntas del paso 2, conteste nuevamente esta pregunta. Este concepto será el que ocupará el espacio 2 de la matriz.

Espacio 3

Atributos Diferenciales

	Pregunta	Respuesta	Observaciones
1	¿Con qué atributos va a sostener la promesa de solución?		Responda espontáneamente lo primero que piensa ante esta pregunta.
	¿Alcanza con los atributos actuales o debe desarrollar otros nuevos?		
	¿Cuál ha sido su criterio al pensar nuevos atributos?		
	¿Qué características pueden tener los nuevos atributos?		Tienen que ver con características físicas o simbólicas.
	¿Cree que es posible generar otros atributos diferenciales?		
2	¿Cuenta con estructura interna para desarrollar los atributos?		Puede sostener los atributos definidos.
	¿La valoración de los atributos ha tenido cambios entre sus clientes?		
	¿Qué procesos ha implementado a partir de esos cambios?		
	¿Ha desarrollado habilidades especiales a partir de los cambios?		Qué aprendizaje ha tenido en sus procesos.
	¿Cómo evalúa, en este momento, el resultado de sus competencias?		
3	¿Con qué atributos va a sostener la promesa de solución?		Una vez que ha respondido las preguntas del paso 2, conteste nuevamente esta pregunta. Este concepto será el que ocupará el espacio 3 de la matriz.

Espacio 4		Propuesta diferencial
Pregunta	Respuesta	Observaciones
1	¿Qué propuesta diferencial desarrollará?	Responda espontáneamente lo primero que piensa ante esta pregunta.
	¿Cuáles son los elementos que integrarán la unidad conceptual?	Piense cómo va a presentar los elementos de su propuesta.
	¿Piensa que la promesa de la unidad conceptual es contundente?	Piense cómo va a integrar la promesa con los elementos.
	¿Cree que es necesario redefinir la promesa de solución?	
	¿Cómo definirá los atributos en la unidad conceptual?	Piense cómo va a integrar los atributos con los elementos.
2	¿Qué atributos piensa que serán más valorados en función de la promesa que realiza la unidad?	
	¿Qué experiencia quisiera desarrollar entre sus clientes?	Piense que entorno quiere significar.
	¿Piensa que están alineados elementos, promesa y atributos para lograr esa experiencia?	Piensa que la unidad conceptual definida es coherente y contundente.
	¿Cree que esta unidad conceptual tiene diferencias respecto de la definición básica?	
	¿Cree que es necesario redefinir aspectos de la unidad conceptual?	
3	¿Qué propuesta diferencial desarrollará?	Una vez que ha respondido las preguntas del paso 2, conteste nuevamente esta pregunta. Este concepto será el que ocupará el espacio 4 de la matriz.