

Hoja de trabajo: propuesta de valor de la membresía

Una potente propuesta de valor de la membresía conecta las aptitudes especiales de tu medio con las motivaciones de tus lectores más fieles. Utiliza la encuesta en la página siguiente para investigar qué valorarían tus potenciales miembros. Y a partir de sus respuestas, con esta hoja como guía puedes identificar tu propuesta de valor de la membresía.

Las motivaciones de tus miembros

Para armar una propuesta de valor sólida, necesitas descubrir las motivaciones de tus potenciales miembros: nos referimos a sus necesidades, deseos y aspiraciones, no a los beneficios.

Las siguientes respuestas revelan que puede motivar a tus potenciales miembros para unirse a la membresía:

- Un sentido de afiliación o pertenencia.
- Sentir que el medio escucha mis inquietudes.
- Ofrecer al mundo algo que debe existir.
- Defienden asuntos importantes en mi nombre.
- Una sensación de originalidad.
- Conectarme con gente de ideas afines.
- Conectarme con otras instituciones de ideas afines.
- Sencillez de uso.

Cómo funciona tu programa de membresía

El “cómo funciona” de la propuesta de valor es donde se superpone lo que tu medio hace bien distintivamente y lo que motiva a tus lectores fieles.

Las siguientes respuestas te ayudan a revelar qué tipo de beneficios podrán valorar más tus potenciales miembros:

- Posibilidad de interactuar con los periodistas.
- Acceso exclusivo.
- Eventos y otras oportunidades donde conectar con gente.
- Productos con la marca del medio.
- Una buena experiencia de usuario, por ejemplo un sitio con navegabilidad sencilla.