

## Preguntas para definir factores de valoración de la propuesta

1. **Decisiones objetivo:** *¿Qué decisiones es necesario generar en cada sector?*
2. **Circunstancias decisión:** *¿Qué le posibilita la propuesta a cada sector?*
3. **Factores diferenciales:** *¿Cuál es la potencialidad diferencial?*
4. **Factores competencia:** *¿Qué amenazas tiene?*

## Diseñar factores de valoración para la propuesta

1. **Dimensión física:** *¿Qué insumos básicos sustentan la propuesta corporativa?*
2. **Dimensión simbólica:** *¿Qué elementos conforman el entorno de significación?*
3. **Estructura de valor:** *¿Qué promesa desarrolla y qué características diferenciales tiene la propuesta?*
4. **Unidad conceptual:** *¿Cuál es la definición conceptual de la propuesta?*

## Gestionar el valor de la propuesta

1. **Decisiones discursivas:** *¿Qué mensajes diferenciales desarrollar en cada sector?*
2. **Decisiones técnicas:** *¿A través de qué soportes transmitir en cada sector?*
3. **Decisiones logísticas:** *¿Con qué estructura se va a apoyar las comunicaciones?*
4. **Decisiones de estrategia:** *¿Con qué indicadores de gestión se van a controlar las acciones?*