

## Exercice 11 : Perception de valeur

En quoi es-tu unique aux yeux de tes clients ?

Quelles sont les fonctionnalités importantes pour tes clients et comment toi et tes concurrents vous positionnez-vous par rapport à celles-ci ?

**Etape 1 :** Reprends sur l'axe horizontal les dimensions qui sont importantes pour tes clients.

**Etape 2 :** Evalue ta performance sur chacune de ces dimensions (échelle de l'axe vertical)

**Etape 3 :** Evalue la performance de quelques concurrents importants de la même façon

**Etape 4 :** Mets en évidence ce qui te différencie des autres

Haut

Bas

Fonctionnalités