

BENEFICIOS Y DIFERENCIADORES

¿Qué beneficios trae la solución al usuario? (Emocionales, racionales: precio, seguridad, calidad, velocidad, etc.)

¿Qué diferenciadores son los clave?

¿Qué resultado final busca obtener el usuario al utilizar la solución? ¿Cómo podría medirlo?

FUNCIONALIDADES

¿Qué acciones específicas deben/pueden realizar los usuarios para obtener los beneficios?

GENERACIÓN DE VALOR ECONÓMICO

¿Cuánto le cuesta al cliente no tener la solución?

¿Cuánto le cuesta a la empresa no tener la solución?

¿El valor percibido es igual al valor obtenido?

DESCRIPCIÓN DEL PMV: