

ما هي؟

يساعدك على التعبير عن القيمة الخاصة بك بطريقة موجزة توضح وجاذبة للمستثمرين كيف يساعد ذلك على تخفيف متاعب العميل.

كيف؟



نموذج أداة مصمم القيمة المقترحة

أهم عمليين

شرحية العملاء

لمن تخلق قيمة؟ من هم عملاؤك الأكثر أهمية؟ من هم أولئك المستخدمين؟

متاعب العملاء

يساعدك العصف الذهني على تحديد مشاكل ومتاعب عملائك، ما الذي يقلق العميل؟ ما هو العامل الأهم بالنسبة له الوقت أم المال؟ ما الذي يجعله يشعر بالإحباط؟ ما هي المخاوف أو المخاطر التي يواجهها؟ ما هي أخطاء الاستخدام الشائعة التي قد يرتكبها؟ ما هي التحديات والصعوبات التي تُعرض طريقه؟

أهم أربع متاعب

القيمة المقترحة

العصف الذهني لقيمة المقترنات، ما القيمة التي تقدمها للعميل؟ أي من مشاكل عملائك تساعد على حلها؟ ما حزم من المنتجات والخدمات التي تقدمها لكل شريحة من العملاء؟ ما احتياجات العملاء التي تلبية؟

أهم قيمتين

القيمة المقترنة الفريدة من نوعها

اكتب رسالة واحدة واضحة توضح سبب اختلافك وتستحوذ الاهتمام به

اطو هنا

خصائص الحل

طرح الأفكار حول ميزات المنتجات والخدمات التي تقدمها

مرحلة النمو

البحث عن المستثمرين

مصمم القيمة المقترحة

شريحة العملاء

أهم عمليين

متاعب العملاء

أهم أربع متاعب

القيمة المقترحة

أهم قيمتين

القيمة المقترحة الفريدة من نوعها

اطو هنا

خصائص الحل