Wersja:

PRODUCTVISION.PL

PROPOZYCJA WARTOŚCI

Tworzenie korzyści

Jak Twoje rozwiązanie będzie generowało pozytywne emocje, korzyści społeczne, oszczędność czasu, zwiększenie przychodu/zysku dla klienta?

Produkt

Rozwiązanie, czyli propozycja wartości. Wszystkie podprodukty i usługi, które Twoja propozycja wartości ma zawierać

Uśmierzanie bólu

W jaki sposób rozwiązanie wpływa na bóle naszego klienta. Czy obniża jego negatywne emocje, ryzyka, prawdopodobieństwo wystąpienia nieprzewidzianych sytuacji i kosztów?

SEGMENT KLIENTÓW

Korzyści

Korzyściami mogą być wszelkiego rodzaju pozytywne emocje, społeczne benefity, zadowolenie, oszczędność, zwiększenie zysku. Co uszczęśliwia klienta?

Zadania

Poznaj i przeanalizuj zadania jakie Twój klient wykonuje na co dzień. Mogą to by cele, potrzeby lub po prostu klasyczne codzienne ToDo-sy.

Bóle

Bóle, które pojawiają się podczas planowania, realizacji, po wykonaniu wspomnianych wyżej zadań. Będą to wszelkiego rodzaju negatywne emocje, ryzyka, nieprzewidziane sytuacje i koszty.