



توصیف کننده فایده هایے است که مشتریان مے توانند از محصولات و خدمات شما انتظار داشته باشند

قبل از ادامه مطالعه یاد بگیرید

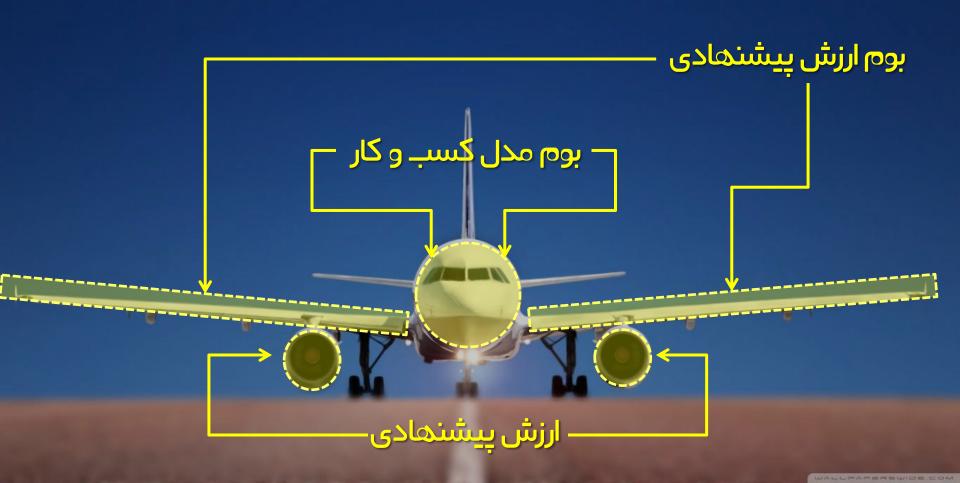
بوم ارزش پیشنهادی

بوم مدل کسب و کار

ارزش پیشنهادی

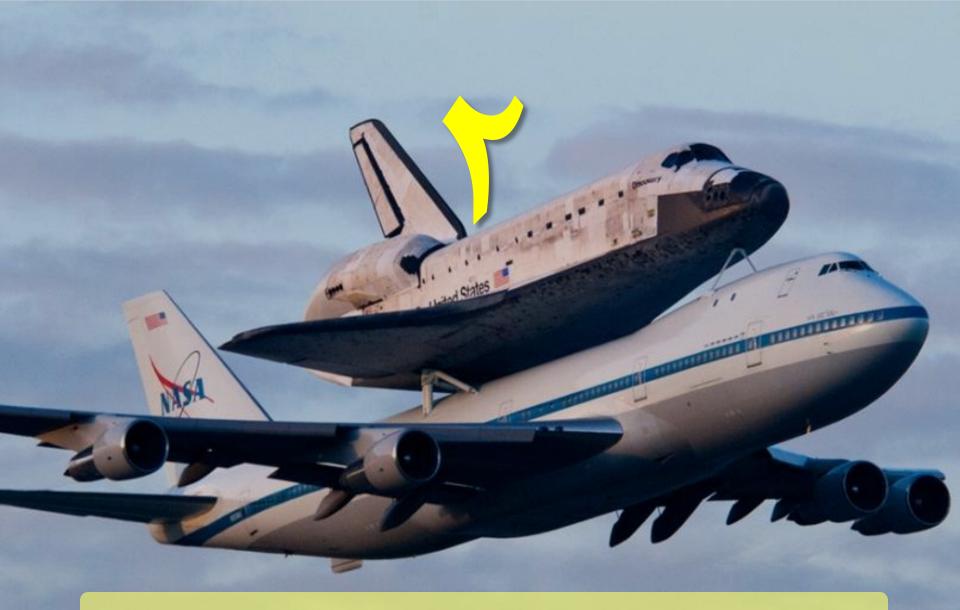
قبل از ادامه مطالعه باد بگیرید

روی ناحیههای نقطهچین کلیک کنید









آیا بر روی مهمترین کارها، شدیدترین دردسرها و ضروریترین منفعتها متمرکز است؟



آیا تمرکزش بر روی کارهای انجام نشده، دردسرهای حل نشده و منفعتهای محقق نشده است؟



آیا بر تعداد محدودی دردسرکاه و منفعتساز تمرکز کرده است و آنها را به بهترین نحو انجام مےدهد؟

آیا توأمان به کارهای کارکردی، احساسے و اجتماعے مےپردازد؟





آیا بر روی کارها، درسرها و منفعتهای گروه بزرگے از مشتریان یا گروه کوچکے از مشتریانے که حاضرند مبلغ زیادی بابت آن پرداخت کنند متمرکز شده است؟





آیاً به شکل معناداری متمایز از رقباست؟



آیا حداقل در یک بعد، به طور اساسے بھتر از رقبا عمل مےکند؟





روی تصویر کلیک کنید

در کتاب فوق بیشتر در این باره بخوانید

برای مشاهده اسلایدهای بیشتر مرا در اسلایدشیر دنبال کنید http://www.slideshare.net/mahdinasseri/

مدیر توسعه کسب و کار عکسپرینت مروج کارآفرینی مهدی ناصری

@mahdinasseri

