



آیا به اندازه کافی برای مشتریان مان خوبیم؟

۱۰ سوال برای ارزیابی ارزش پیشنهادی تان

مهدی ناصری

مدیر توسعه کسب و کار عکس پرینت

بر اساس راهنمای کتاب “طراحی ارزش پیشنهادی”

ارزش پیشنهادی

توصیف کننده فایده‌هایی است که مشتریان می‌توانند 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 یاد بگیرید

روی ناحیه‌های نقطه‌چین کلیک کنید



A soldier in a camouflage uniform is walking on the wing of a military aircraft. The aircraft has a four-bladed propeller with a red and yellow insignia on each blade. The tail section is visible, featuring a red and yellow insignia. The background is a clear blue sky.

از **۱ سوال** زیر برای
یکپارچه‌سازی بینش‌هایی که از مشتری
کسب کرده‌اید استفاده کنید.

این سوال‌ها را در هنگام تصمیم‌گیری در مورد انتخاب
نمونه‌ها برای کاوش و آزمون با مشتری به کار ببرید



1

آیا در دل یک کسب و کار عالی قرار گرفته است؟



آیا بر روی مهم‌ترین کارها، شدیدترین درس‌ها و
ضروری‌ترین منفعته‌ها متمرکز است؟



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



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

آیا توأمان به کارهای کارکردی، احساسی و اجتماعی
مے پردازد؟



آیا با نحوه اندازه‌گیری موفقیت از سوی مشتریان
هم‌راستا است؟



آ

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





آیا به شکل معناداری متمایز از رقباست؟



آیا حداقل در یک بعد، به طور اساسی بهتر از رقبا
عمل می‌کند؟



آیا تقلید از آن مشکل است؟

Value
Proposition Design

طراحی ارزش پیشنهادی

چگونه محصولات و خدماتی خلق کنیم که
مشتری خواهان آن باشد.

الکساندر استروالدِر، ایو پیگنیور،
گِرگ برناردا، آلن اسمیت

مترجمان
بابک وطن دوست، حسام الدین ساروقی،
مینا نجفیان، اصغر عطایی

سری کتاب‌های کسب‌وکار

در ادامه کتاب پر فروش
خلق مدل کسب‌وکار
ترجمه شده به بیش از
۳۰ زبان دنیا



WILEY

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 عکس پرینت
مروج کارآفرینی

مهدی ناصری

@mahdinasseri