



Πρόταση Αξίας - Ασκήσεις

Άσκηση 1

Πώς θα αναγνωρίσετε την Πρόταση Αξίας;

Υπάρχουν τρεις βασικές ερωτήσεις που πρέπει να απαντήσετε:

- Τι Πρόταση Αξίας θα παραχθεί;
- Ποιος θα είναι ο τελικός χρήστης της Πρότασης Αξίας;
- Πώς θα παραδοθεί στους τελικούς χρήστες η Πρόταση Αξίας;

Συμβουλή: Εξηγήστε την πρόταση αξίας σας σε μια απλή πρόταση που μπορεί να καταλάβει ο καθένας. Μη χρησιμοποιείτε ορολογία, αργκό ή συντομογραφίες. Ίσως σας βοηθήσει να ξεκινήσετε να γράφετε και να επιστρέψετε στη δουλειά σας μέχρι να είστε ικανοποιημένοι με το αποτέλεσμα. Εναλλακτικά, μπορείτε να συνεργαστείτε με μερικούς συναδέλφους σχετικά με το θέμα, μέχρι να υπάρχει ομοφωνία για τη σύλληψη της ιδέας σχετικά με την Πρόταση Αξίας.

Άσκηση 2

ΑΝΑΚΑΛΥΨΤΕ ΤΙΣ ΕΠΙΘΥΜΙΕΣ ΤΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ ΣΑΣ

Δημιουργήστε έναν πίνακα με τα θέλω των πελατών σας. Έπειτα, χρησιμοποιείτε μια κλίμακα από το 1 ως το 10 για να καθορίσετε τη σημασία αυτών των επιθυμιών.

- Τι ονειρεύονται οι πελάτες;
- Τι επιθυμούν περισσότερο, ακόμη κι αν δεν είναι ρεαλιστικό προς το παρόν;
- Τι εξοικονόμηση (χρημάτων, χρόνου, προσπάθειας) θα έκανε τους πελάτες πιο χαρούμενους;
- Τι θα έκανε τη ζωή των πελατών ευκολότερη;
- Τι κάνει τους πελάτες να φαίνονται καλά και να νιώθουν ωραία;
- Πώς θα ήθελαν οι πελάτες να νιώθουν;
- Τι θα προέτρεπε τους πελάτες να υιοθετήσουν αυτή την πρόταση αξίας;





Άσκηση 3

ΠΡΟΤΑΣΗ ΑΞΙΑΣ ΓΙΑ ΤΟ UBER

Ακούστε την πρόταση αξίας για το Uber και δώστε προσοχή στα παρακάτω στοιχεία:

<https://www.youtube.com/watch?v=kiWkRiynPAo>

- Προφίλ του πελάτη
- Λειτουργικές ασχολίες
- Ψυχολογικές και συναισθηματικές πτυχές
- Επαφές με τους πελάτες
- Κόστος υπηρεσίας
- Χρόνος αναμονής για το ταξί
- Κακοί οδηγοί
- Παραγγελία με ένα κλικ

ΤΩΡΑ ΑΠΑΝΤΗΣΤΕ ΣΤΗΝ ΕΡΩΤΗΣΗ: Αυτά είναι σημαντικά στη διαδικασία δημιουργίας Πρότασης Αξίας; Αν ναι, γιατί;

Άσκηση 4

Η ΔΙΚΗ ΣΑΣ ΠΡΟΤΑΣΗ ΑΞΙΑΣ

Προσπαθήστε να δημιουργήσετε τη δική σας πρόταση αξίας. Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε αυτό το βίντεο:

<https://www.youtube.com/watch?v=vA6TG4wMcUU>

Για να δημιουργήσετε τη δική σας πρόταση αξίας, πρέπει να απαντήσετε τουλάχιστον αυτές τις 4 ερωτήσεις:

- Ποιος είναι ο πελάτης σας;
- Τι πρόβλημα λύνετε για τον πελάτη σας;
- Ποια είναι η λύση σας;
- Σε τι διαφέρει η δική σας λύση από τις υπάρχουσες;

ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ΔΙΚΗ ΣΑΣ ΠΡΟΤΑΣΗ ΑΞΙΑΣ;

