



La proposta di valore - Esercizi

Esercizio 1

Come puoi individuare la proposta di valore principale?

Occorre prendere in considerazione tre domande chiave:

- Quale proposta di valore creerai?
- Chi sarà l'utente finale della proposta di valore?
- In che modo la proposta di valore verrà veicolata agli utenti finali?

Suggerimento: spiega qual è la tua proposta di valore utilizzando una frase semplice che tutte le persone possano capire. Non usare espressioni dialettali, gergali o abbreviazioni. Puoi iniziare a scrivere e poi ritornarci in seguito, finché non sarai soddisfatto del risultato. Oppure, puoi collaborare con dei colleghi su questo aspetto, finché non avrete trovato una soluzione all'unanimità in grado di catturare l'essenza della proposta di valore.

Esercizio 2

SCOPRIRE QUALI SONO I DESIDERI DEI CLIENTI

Crea una tabella contenente i desideri dei clienti. Poi, utilizza un punteggio da 1 a 10 per capire l'importanza attribuita a questi desideri.

- Che cosa desiderano i clienti?
- Cosa vogliono di più, anche se non è un'opzione realistica in questo momento?
- Quale forma di risparmio (di denaro, di tempo, di fatica) renderebbe i clienti più felici?
- Cosa potrebbe semplificare la vita dei clienti?
- Cosa rende i clienti soddisfatti e cosa li fa sentire bene?
- Come si vorrebbe sentire il cliente?
- Cosa spingerebbe il cliente a provare ad adottare questa proposta di valore?





Esercizio 3

LA PROPOSTA DI VALORE DI UBER

Scopri di più sulla proposta di valore di Uber e presta attenzione ai seguenti elementi:

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

- Profilo del cliente
- Compiti funzionali
- Aspetti psicologici ed emotivi
- Contatti con i clienti
- Costi del servizio
- Tempo d'attesa per l'arrivo del taxi
- Dei pessimi autisti
- Ordini a portata di clic

ORA RISPONDI ALLE DOMANDE: Sono importanti nel processo di creazione della proposta di valore? Se sì, perché?

Esercizio 4

LA TUA PROPOSTA DI VALORE

Prova a creare la tua proposta di valore. Per aiutarti puoi guardare il video seguente:

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

Per creare la tua proposta di valore, devi rispondere ad almeno queste quattro domande:

- Chi è il tuo cliente?
- Quale problema stai cercando di risolvere per il cliente?
- Qual è la tua soluzione?
- In che modo la tua soluzione è diversa da quelle esistenti?

QUAL È LA TUA PROPOSTA DI VALORE?

