



Propozycja wartości - Self Assessment

Ćwiczenie 1

Jak zidentyfikować główną propozycję wartości?

Należy zadać sobie trzy kluczowe pytania:

- Jaka propozycja wartości zostanie opracowana?
- Kto będzie użytkownikiem końcowym propozycji wartości?
- Jak propozycja wartości zostanie dostarczona użytkownikom końcowym?

Wskazówka: *Opisz swoją propozycję wartości w jednym krótkim zdaniu zrozumiałym dla każdego. Nie posługuj się żargonem, slangiem ani nie stosuj skrótów. Zrób sobie przerwę w pisaniu i powróć do zadania ze świeżym spojrzeniem, co pozwoli Ci osiągnąć zadowalający rezultat. Możesz też poprosić o pomoc kolegów, aż wspólnie uzgodnicie, że udało się Wam uchwycić istotę propozycji wartości.*

Ćwiczenie 2

**ODGADNIĘCIE ŻYCZEŃ
KLIENTÓW**

Sporządź tabelę z życzeniami klientów. Następnie przypisz im wagi od 1 do 10.

- O czym marzą klienci?
- Czego chcą najbardziej, nawet jeżeli nie jest to realne do spełnienia w danym momencie?
- Jaka oszczędność (pieniędzy, czasu, wysiłku) najbardziej by uszczęśliwiła klientów?
- Co ułatwiłoby klientom życie?
- Dzięki czemu klienci dobrze się czują?
- Jak klienci chcieliby się czuć?
- Co przekonałoby klientów do przyjęcia oferowanej propozycji wartości?





Ćwiczenie 3

PROPOZYCJA WARTOŚCI FIRMY UBER

Posłuchaj nagrania dotyczącego propozycji wartości firmy Uber i skup się na następujących elementach:

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

- Profil klienta
- Zadania funkcjonalne
- Aspekty psychologiczne i emocjonalne
- Kontakt z klientami
- Koszty usługi
- Czas oczekiwania na taksówkę
- Źli kierowcy
- Zamówienie na jedno kliknięcie

TERAZ ODPOWIEDZ NA PYTANIA: Czy są one ważne w procesie tworzenia propozycji wartości? Jeżeli tak, to dlaczego?

Ćwiczenie 4

TWOJA WŁASNA PROPOZYCJA WARTOŚCI

Spróbuj stworzyć własną propozycję wartości. Może Ci w tym pomóc poniższy materiał wideo:

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

Aby opracować własną propozycję wartości musisz odpowiedzieć przynajmniej na cztery poniższe pytania:

- Kim jest Twój klient?
- Jaki problem ma klient?
- Jakie rozwiązanie proponujesz?
- Jak Twoje rozwiązanie różni się od obecnych?
-

JAKA JEST TWOJA PROPOZYCJA WARTOŚCI? 😊

