



Proposta de Valor - Exercícios

Exercício 1

Como identificar a principal Proposta de Valor:

Há três questões-chave a considerar:

- Que Proposta de Valor será apresentada?
- Quem será o utilizador final da Proposta de Valor?
- Como é que a Proposta de Valor será apresentada aos utilizadores finais?

Dica: Explique a sua Proposta de Valor numa frase simples e fácil de compreensão. Não use calão, linguagem descuidada ou abreviaturas. Pode ser útil começar a escrever e depois ir modificando até ficar satisfeito com o resultado final. Caso contrário, pode pedir a colaboração de alguns colegas até chegarem a um acordo sobre a Proposta de Valor.

Exercício 2

DESCOBERTA DOS INTERESSES DOS CLIENTES

Criar uma tabela com os interesses dos clientes. De seguida, utilize uma escala de 1 a 10 para classificar a importância de cada um desses interesses.

- Com que se interessam os clientes?
- O que é que eles mais querem, mesmo que não seja realista neste momento?
- Que poupanças (dinheiro, tempo, esforço) fariam os clientes mais satisfeitos?
- O que tornaria a vida dos clientes mais fácil?
- O que faz com que os clientes tenham uma boa imagem pessoal de si mesmos e se sintam bem?
- Como gostariam os clientes de se sentir?
- O que incentivaria os clientes a adotar esta Proposta de Valor?





Exercício 3

PROPOSTA DE VALOR DA UBER

Oiça a Proposta de Valor da Uber e preste atenção aos seguintes elementos:

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

- O perfil do cliente
- As tarefas funcionais
- Aspetos psicológicos e emocionais
- Contacto com os clientes
- Custo do serviço
- O tempo de atendimento do táxi
- Maus condutores
- Pedido com um clique

AGORA RESPONDA À PERGUNTA: Estes elementos são importantes no processo de elaboração da Proposta de Valor? Se sim, porquê?

Exercício 4

A SUA PRÓPRIA PROPOSTA DE VALOR

Tente criar a sua própria Proposta de Valor. Pode utilizar este vídeo como apoio:

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

Para criar a sua própria Proposta de Valor, deve responder pelo menos a estas quatro perguntas:

- Quem é o seu cliente?
- Que problema está a resolver pelo cliente?
- Qual é a sua solução?
- Como difere a sua solução das já existentes?

QUAL É A SUA PROPOSTA DE VALOR?

