



Propunere de Valoare - Exerciții

Exercițiul 1

Cum se identifică principala propunere de valoare:

Există trei întrebări cheie pe care trebuie să le puneți:

- Ce propunere de valoare va fi produsă?
- Cine va fi utilizatorul final al propunerii de valoare?
- Cum va fi livrată propunerea de valoare utilizatorilor finali?

Sugestie: Explicați propunerea de valoare într-o propoziție simplă pe care toată lumea o poate înțelege. Nu utilizați jargon, argou sau abrevieri. Poate fi util să începeți să scrieți și apoi să rafinați până când sunteți mulțumit de rezultat. În caz contrar, puteți să colaborați cu colegi în această problemă, până când există un acord unanim că a fost surprinsă esența propunerii de valoare.

Exercițiul 2

DESCOPERIREA DORINȚELOR CLIENȚILOR

Creați un tabel cu dorințele clienților. Apoi, utilizați o scară de la 1 la 10 pentru a identifica importanța fiecăreia dintre aceste dorințe.

- Ce își doresc clienții?
- Ce își doresc cel mai mult, chiar dacă nu este realist în acest moment?
- Ce economii (bani, timp, efort) ar face clienții mai fericiți?
- Ce ar face viața clienților mai ușoară?
- Ce îi face pe clienți să arate bine și să se simtă grozav?
- Cum ar dori să se simtă clienții?
- Ce ar încuraja clienții să adopte această propunere de valoare?





Exercițiul 3

PROPUNEREA DE VALOARE DE LA UBER

Ascultați propunerea de valoare de la Uber și acordați atenție următoarelor elemente:

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

- Profilul clientului
- Sarcinile funcționale
- Aspecte psihologice și emoționale
- Contacte cu clienții
- Costul serviciului
- Intervalul de răspuns
- Șoferi competenți
- Comandă cu un singur clic

RĂSPUNDEȚI LA ÎNTREBĂRILE: Sunt acestea importante în procesul de creare a propunerii de valoare? Dacă da, de ce?

Exercițiul 4

PROPUNEREA DE VALOARE

Încercați să creați propria propunere de valoare. Puteți utiliza acest videoclip pentru ajutor:

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

Pentru a vă crea propria propunere de valoare, trebuie să răspundeți la cel puțin patru întrebări:

- Cine este clientul dumneavoastră?
- Ce problemă rezolvați pentru client?
- Care este soluția implementată?
- Cum diferă soluția dvs. de cele existente?

Care este propunerea dvs. de valoare?

