



Narzędzie: Opowieść dotycząca historii firmy



Rezultat: Narracja pozwala wykreować wizerunek firmy i pogłębić relacje z klientami. Historia firmy może być łatwo przekazywana wieloma kanałami (np. strona internetowa, TV, gazety).

1. Jakie motywacje stały za założeniem twojej firmy?

3. Jakiego rodzaju wyzwania pojawiły się podczas rozpoczynania działalności?

5. Jakie kluczowe czynniki miały wpływ na sukces działalności? Jeśli działalność nie odniosła sukcesu, jakie były najważniejsze powody?

2. Którzy członkowie zespołu brali udział w rozpoczynaniu działalności?

4. Czy po drodze zdarzyło się coś zaskakującego?



Porada: Opracuj materiał promocyjny z wykorzystaniem historii Twojej firmy, aby przekonać klienta do zakupu konkretnego produktu lub usługi. Zastanów się w jaki sposób informować klienta o wartości.

Zestaw 3: Rozumienie klienta





Narzędzie: Opowieść dotycząca historii firmy



BUSINESS
MODEL
CANVAS



4.

1. Przedstawienie

Tło – jaka była twoja sytuacja życiowa przed rozpoczęciem działalności?

2. Motywujące zdarzenie

Co zmotywowało cię do rozpoczęcia działalności?

3. Wzrost

Z czym zmagaleś/zmagalaś się przed zdobyciem pierwszego klienta lub osiągnięciem rentowności?

4. Kryzys

Czy kiedykolwiek rozważałeś/rozważałaś zakończenie prowadzenia działalności?
Z jakiego rodzaju kryzysami się mierzyłeś/mierzyłaś?

5. Szczyt

Co przekonało cię, aby jednak kontynuować działalność? Co zrobiłeś/zrobiłaś?

6. Rozwiązanie problemu

Jaka jest strategia i wizja twojej firmy? Co zapewnia jej długotrwałą, stałą rozwój?



Porada: Przeczytaj jeszcze raz historię i zdecyduj, które jej elementy są najważniejsze do przekazania interesariuszom. Sfinalizuj narrację i przetestuj ją na następujących zewnętrznych i wewnętrznych interesariuszach. Wewnętrzni: pracownicy, dyrektorzy i kierownicy. Zewnętrzni: klienci w danej grupie (mogą być różni), partnerzy, dostawcy, inwestorzy, udziałowcy.

Zestaw 3: Rozumienie klienta

