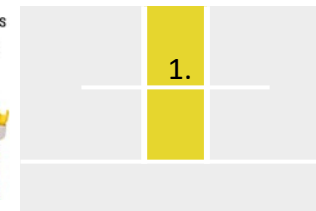




Narzędzie: Tworzenie wartości 1/2

Rezultat: Zrozumiesz jakie jest znaczenie wartości, dzięki której firmy wypracowują przewagę konkurencyjną.

BUSINESS
MODEL
CANVAS



Marka / wizerunek

Tworzy skojarzenia natury emocjonalnej, obiecuje funkcjonalność i jakość. Marki pozytywnie kształtują oczekiwania klientów.

Niezawodność

Spełnia oczekiwania klientów w określonym czasie. Produkt lub usługa oferuje aspekty, które miał oferować.

Dostępność / użyteczność

Zapewnia klientom możliwość dostępu do produktów i usług, niezależnie od ich lokalizacji, środowiska i sytuacji życiowej.

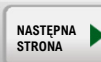
Komfort / bezpieczeństwo

Zwiększa dobrostan lub poczucie komfortu i bezpieczeństwa klientów.



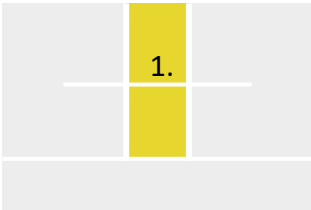
Porada: Na kolejnej stronie przydatne mogą okazać się tematy związane ze rozumieniem klienta. Tworzenie wartości dla klientów to istotna część działalności gospodarczej.

Zestaw 3: Rozumienie klienta





Narzędzie: Tworzenie wartości 2/2



Załatwianie sprawy

Wartość tworzy się przez zrozumienie potrzeb klienta. Co oferujesz swoim klientom? Co możesz zaoferować w przyszłości?

Ograniczenie ryzyka

Zarządzanie ryzykiem zapewnia, że w sytuacji ewentualnego ryzyka i problemów będą podjęte odpowiednie działania.



Wyniki

Jakie wyniki długookresowe oferuje produkt lub usługa? Czy funkcjonuje zgodnie z obietnicą? Czy wyniki można jeszcze ulepszyć?

Cena

Wartość produktu lub usługi musi znaleźć odzwierciedlenie w jakości i cenie ponoszonej przez klienta. Działalność ma być ekonomiczna w kontekście ujęcia kosztów projektowania, produkcji, marketingu i sprzedaży.



Porada: Postaw się na miejscu klienta.
Jak chcesz informować go o wartości twojej usługi lub produktu?
Zrób to właściwie!

Zestaw 3: Rozumienie klienta

