

ما هي؟



يساعدك على التعبير عن القيمة الخاصة بك بطريقة موجزة توضح وجاذبة للمستثمرين كيف يساعد ذلك على تخفيف متاعب العميل.

كيف؟



نموذج أداة مصمم القيمة المقترحة

أهم عميلين

شريحة العملاء

لمن تخلق قيمة؟ من هم عملائك الأكثر أهمية؟ من هم أوائل المستخدمين؟

متاعب العملاء

يساعدك العصف الذهني على تحديد مشاكل ومتاعب عملائك، ما الذي يقلق العميل؟ ما هو العامل الأهم بالنسبة له الوقت أم المال؟ ما الذي يجعله يشعر بالإحباط؟ ما هي المخاوف أو المخاطر التي يواجهها؟ ما هي أخطاء الاستخدام الشائعة التي قد يرتكبها؟ ما هي التحديات والصعوبات التي تُعترض طريقه؟

أهم أربع متاعب

القيمة المقترحة

العصف الذهني لقيمة المقترحات، ما القيمة التي تقدمها للعميل؟ أي من مشاكل عملائك تساعد على حلها؟ ما حزم من المنتجات والخدمات التي تقدمها لكل شريحة من العملاء؟ ما احتياجات العملاء التي تلبّيها؟

أهم قيمتين

القيمة المقترحة الفريدة من نوعها

اكتب رسالة واحدة واضحة توضح سبب اختلافك وتستحق الاهتمام به

اطو هنا

خصائص الحل

طرح الأفكار حول ميزات المنتجات والخدمات التي تقدمها

شريحة العملاء

أهم عميلين

متاعب العملاء

أهم أربع متاعب

القيمة المقترحة

أهم قيمتين

القيمة المقترحة الفريدة من نوعها

اطلوا هنا

خصائص الحل