

ما هي؟



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

كيف؟



نموذج أداة مصمم القيمة المقترحة

أهم عمليين



شريحة العملاء

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

متابع العملاء

يساعدك العصف الذهني على تحديد مشاكل ومتابع عمالئك، 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 تُعرض طريقه؟

أهم أربع متابع

القيمة المقترحة

العصف الذهني لقيمة المقترنات، ما القيمة التي تقدمها للعميل؟ أي من مشاكل عمالئك تساعد على حلها؟ ما حزم من المنتجات والخدمات التي تقدمها لكل شريحة من العملاء؟ ما احتياجات العملاء التي تلبية؟

أهم قيمتين

القيمة المقترحة الفريدة من نوعها

اكتب رسالة واحدة واضحة توضح سبب اختلافك وتستحقر، الاهتمام به

اطو هنا

خصائص الحل

طرح الأفكار حول ميزات المنتجات والخدمات التي تقدمها

شريحة العملاء

أهم عملاء

متاعب العملاء

أهم أربع متاعب

القيمة المقترحة

أهم قيمتين

القيمة المقترحة الفريدة من نوعها

اطو هنا

خصائص الحل