

PROPOSTA DI VALORE



Testa la tua Proposta di Valore! Come il tuo brand o prodotto risponde ad ognuna delle seguenti domande?

LEADERSHIP

In cosa sei il numero uno? In un determinato campo, o in una determinata area geografica? Qualche esempio: "La più grande esposizione della Lombardia", "Il miglior filo di ferro del mondo" o "I prezzi più bassi del mercato"

POSIZIONAMENTO

Quale casella nella mente dei tuoi potenziali clienti puoi occupare tu? Quali "caselle" occupano i tuoi concorrenti nella mente del consumatore? Riesci a trovare una posizione libera per renderla solo tua?

POSIZIONAMENTO RELATIVO

Puoi posizionarti in maniera relativa rispetto ad un brand ben assestato, già presente nella mente del cliente? "Qualità tedesca, prezzo italiano" o "Buono come l'hamburger americano, ma sotto casa tua"

CHE PROBLEMA RISOLVE?

Il tuo prodotto o servizio, quale problema risolve ai tuoi clienti? Quale problema risolvi solo tu?

COME TRASFERISCI VALORE?

Come trasferisci valore tramite i tuoi prodotti o servizi al tuo cliente? Ad esempio, come contiene i costi? Come fa a farti risparmiare tempo? Come garantisce uno status?

ESPERIENZA

I tuoi clienti vivono un'esperienza talmente unica da non vedere l'ora di raccontarlo ad altri? Da quanto lontano arrivano, o quanto si sbattono, pagano etc pur di venire da te?

BARRIERA ALL'ENTRATA

Cosa fai tu che altri NON POSSONO, non riescono o trovano troppo costoso fare?

C'È DAVVERO BISOGNO DI UN ALTRO... ?

Se il tuo prodotto risponde sì a questa domanda, sei sulla strada giusta :)

PRODOTTO SPECIALE

C'è un prodotto che i tuoi concorrenti non hanno, che è particolare e che solo tu sai produrre/gestire così bene?

PITTURALO DI VIOLA

Puoi renderlo diverso e riconoscibile anche solo esteticamente? Delle volte basta un "colore" differente.

LA VERITÀ

Se il tuo prodotto avesse alcune peculiarità non particolarmente appetibili, saresti disposto a dichiararlo? "Sappiamo che è brutto, ma voi lo amate perché costa poco" o "Non siamo i primi, ma siamo i più vicini a casa tua"

PERSONAS, TARGET, MICROTARGET

Pensa ai tuoi clienti tipo, a chi di loro stai parlando? C'è un gruppo specifico che, all'interno di un mercato più ampio, apprezza particolarmente il tuo prodotto?
