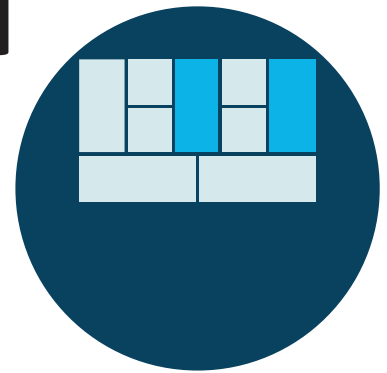


# 10 cech doskonałych propozycji wartości

Przerwijmy na chwilę nasze rozważania dotyczące sposobów projektowania propozycji wartości i zastanówmy się nad cechami, jakie powinny posiadać najlepsze z nich. Chcielibyśmy zaproponować Ci 10 takich cech, ale naturalnie możesz także dodawać własne. Doskonałe propozycje wartości...



Bazują na świetnych modelach biznesowych



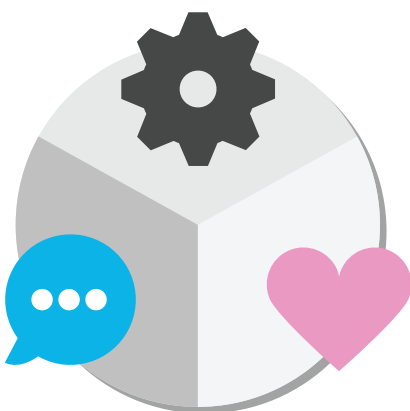
Wiążą się z zadaniami, bolączkami i korzyściami, które są dla klientów najbardziej istotne



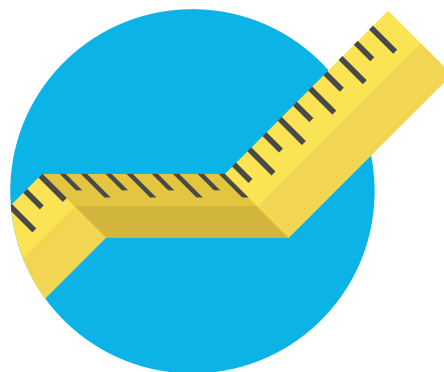
Dotyczą niewykonanych zadań, niezaleczonych bolączek i niezrealizowanych korzyści



Odnoszą się do stosunkowo nielicznych zadań, bolączek i korzyści, ale są wyjątkowo skuteczne



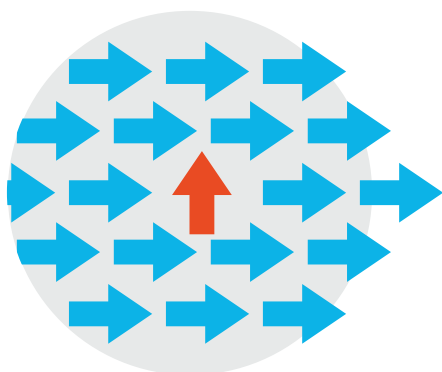
Dotyczą nie tylko zadań funkcjonalnych, ale także emocjonalnych i społecznych



Dostosowują się do sposobów mierzenia przez klientów poziomu swoich sukcesów



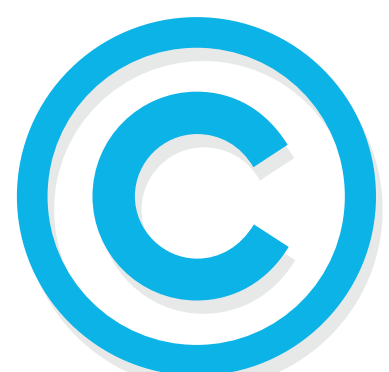
Koncentrują się na zadaniach, bolączkach i korzyściach, które są typowe dla wielu klientów, lub takich, za których zrealizowanie, złagodzenie lub pozyskanie pewna ich grupa byłaby skłonna zapłacić sporo pieniędzy



Odróżniają się od propozycji konkurencji w kwestii zadań, bolączek i korzyści, które są istotne dla klientów



Są lepsze od propozycji konkurencji pod co najmniej jednym względem



Są trudne do skopiowania