

Trzy rodzaje dopasowania



1

Na papierze

Dopasowanie w kontekście rozwiązywania problemów

pojawia się, gdy:

- Dysponujemy dowodami na to, że dla klientów istotne są określone zadania, bolączki i korzyści.
- Opracowaliśmy propozycję wartości, która odnosi się do tych zadań, bolączek i korzyści.

2

Na rynku

Dopasowanie produkt – rynek

pojawia się, gdy:

- Dysponujemy dowodami na to, że nasze produkty i usługi oraz lekarstwa i źródła korzyści tworzą wartość dla klientów i zyskują trakcję na rynku.

3

W banku

Dopasowanie modelu biznesowego

pojawia się, gdy:

- Mamy dowody na to, że nasza propozycja wartości może zostać umieszczona w ramach dochodowego i skalowalnego modelu biznesowego.