МОЕТО ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЗА СТОЙНОСТ

От шестте сектора на шаблона към ясна формулировка

Име: _____ Дата: _____

СТЪПКА 1 · Изведете най-важното от всеки сектор

ПРОФИЛ НА КЛИЕНТА

1 · Задачи на клиента
Какво иска да постигне?

2 · Затруднения
Кое е най-важното затруднение?

3 · Очаквани ползи
Каква полза очаква?

КАРТА НА СТОЙНОСТТА

4 · Продукти и услуги
Какво предлагате?

5 · Решения на проблемите
Как намалявате най-важното затруднение на клиента?

6 · Създаване на ползи
Как създавате очакваната полза?

СТЪПКА 2 · Проверете съответствието между двете колони

Как решението намалява най-важното затруднение на клиента?

Как решението създава най-важната очаквана полза?

Има ли нещо излишно? ☐ Да ☐ Не

Липсва ли нещо важно? ☐ Да ☐ Не

СТЪПКА 3 · Формулирайте Вашето предложение за стойност

Нашият *[продукт или услуга]* помага на *[основния клиент]*, който иска да *[изпълни задача]*, като *[създава важна полза]* и *[намалява ключово затруднение]*.

Отличава ли се нашето предложение от други решения?