

Değer Önermen Nedir?

Ürün ve/veya Hizmetin Müşteriye Sunduğu Faydalar Neler?

Analiz Sorularımız;

- Müşterinize, kendisini daha iyi hissettirecek neler sunabilirsiniz?
- Nerede ve hangi alanlarda tasarruf sağlayabilirsiniz? (zaman-para-enerji vb)
- Müşterinizi nasıl daha iyi hissettirebilirsiniz?
- Nasıl daha iyi bir performans (satış, operasyon vb. birimler) sağlarsınız?
- Müşterinin işini kolaylaştırmak ve engelleri kaldırmak için neler yapılabilir?
- Müşterinin hayatına nerelerde değer katar ve fayda sunabilirsiniz?
- Müşterilerinizin çalışmasını veya yaşamını nasıl kolaylaştırırsınız?
- Müşterinizin şu da olsa süper olurdu diyebileceği neler var?

Ürün ve/veya Hizmetin Çözdüğü Problemler Neler?

Analiz Sorularımız;

- Müşterinin net olarak tanımlayabildiğiniz sorunları nelerdir?
- Müşterinin risklerini nasıl azaltabilir ya da yok edebilirsiniz?
- Onları kötü hissettiren alanları nasıl yok edersiniz?
- Mevcut değer önerilerinin yetersiz kaldığı yerleri nasıl geliştirebilirsiniz?
- Müşterilerin yaşadıkları zorluklar nelerdir?
- Müşterileri günlük hayatta endişelendiren şeyler nedir?
- Potansiyel problemleri nelerdir?