



Consell

La Proposta de Valor és molt útil per contraposar les necessitats del negoci amb el client. Assegura't de representar bé al teu client o convida'l a formar part de la sessió.

1 Productes i Serveis

Quins productes o serveis ofereixes als teus clients per ajudar-los a que realitzin les seves tasques?

2 Vitamines

Com resols els problemes o necessitats dels teus clients?

5 Beneficis

Quins beneficis esperen obtenir els teus clients en realitzar les tasques?
Quins resultats i expectatives espera el teu client?

4 Tasques del client

¿Què tasques habituals relacionades amb el teu producte o servei estan intentant realitzar els teus clients?

3 Calmants

Com ajudes al teu client per calmar els seus problemes?
Quins problemes pots eradicar?

6 Punts de dolor

Què li molesta al teu client?
Quines dificultats i reptes troba?
Quins errors comuns comet?