ПРОДУКТ

Канва ценностного предложения

Инструмент: Канва ценностного предложения

Задачи и боли клиента против того, что даёт продукт. Итог: одна фраза

ВРЕМЯ
1 неделя с интервью

УРОВЕНЬ
средний

МЕТОД
Value Proposition Canvas, Александр Остервальдер

КАК ЗАПОЛНЯТЬ
Заполни по интервью клиентов одного сегмента.

1 Сегмент

Кто клиент

2 Профиль клиента

серые строки: пример заполнения

Задачи клиента	Боли	Желаемые результаты
контролировать склад	не знаю, куда уходит мясо	потери каждую неделю

3 Продукт

Что делает продукт	Какую боль снимает	Какой результат даёт

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба

Что делает продукт	Какую боль снимает	Какой результат даёт

4 Ценностное предложение

Фраза

Сколько из 10 клиентов поняли

КОНТРОЛЬНЫЕ ЦИФРЫ · ЦЕЛИ ИНСТРУМЕНТА

- Поняли продукт по фразе: 8 из 10
- Обьяснение продукта: до 5 минут
- Конверсия первой встречи растёт

ДАТА ЗАПОЛНЕНИЯ

СЛЕДУЮЩАЯ СВЕРКА

ТРЕКЕР BS

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба