سوالات بیزینس‌ مدل
موضوع: ارزش پیشنهادی‌

|  |
| --- |
| 1. مشتری‌ بنا به‌ چه‌ دلیلی‌ باید محصول شما را بخرد نه‌ از رقیب‌، چه‌ مزیتی‌ دارید؟
 |
|  |
| 1. کدوم مشکل‌ مشتری‌ رو حل‌ می‌ کنی‌؟
 |
|  |
| 1. کدوم لذت یا آسایش‌ رو برای‌ مشتری‌ ایجاد می‌ کنی‌؟
 |
|  |
| 1. ارزش های‌ پیشنهادی‌ رقبای‌ شما چیه‌؟
 |
|  |
| 1. رقبای‌ شما چه‌ ارزش های‌ پیشنهادی‌ به‌ مشتریان ارایه‌ نمی‌ دهند؟
 |
|  |
| 1. چه‌ ارزشی‌ به‌ مشتری‌ ارایه‌ می‌ کنید که‌ رقبایتان ندادند؟
 |
|  |
| 1. آیا این‌ ارزش های‌ پیشنهادی‌ رومشتری‌ ارزش می‌ داند؟
 |
|  |
| 1. اگر شما جای‌ مشتری‌ بودید دوست‌ داشتید چه‌ مزیتی‌ به‌ شما ارایه‌ بشه‌؟
 |
|  |
| 1. آیا ارزش پیشنهادی‌ شما برای‌ همه‌ ی‌ مشتریان یسکان است‌؟
 |
|  |
| 1. مهمترین‌ ارزشی‌ که‌ ارایه‌ می‌ دهید چیست‌؟
 |
|  |
| 1. یکی‌ از ارزش ها راحتی‌ است‌ این‌ رو چطور میتونی‌ در بیزینس‌ ات پیاده کنی ؟
 |
|  |
| 1. یکی‌ از ارزش ها کاهش‌ ریسکه‌، زمان و قیمت‌ این‌ رو چطوری‌ در بیزینس‌ ات پیاده کنی‌؟
 |
|  |
| 1. یکی‌ از ارزش ها کیفیت‌ است‌ این‌ رو چطوری‌ میتونی‌ در بیزینس‌ ات پیاده کنی‌؟
 |
|  |

|  |
| --- |
| 3 نکته کلیدی در این جلسه یاد گرفتید |
| 1. نکته 1
2. نکته 2
3. نکته 3
 |
| 3 اقدامکی که باید در این هفته انجام دهید |
| 1. اقدام 1
2. اقدام 2
3. اقدام 3
 |

مهترین دستاورد جلسه سوم