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