



سوالات بیزینس مدل

موضوع: ارزش پیشنهادی

1. مشتری بنا به چه دلیلی باید محصول شما را بخرد نه از رقیب، چه مزیتی دارید؟
2. کدام مشکل مشتری رو حل می کنی؟
3. کدام لذت یا آسایش رو برای مشتری ایجاد می کنی؟
4. ارزش های پیشنهادی رقبای شما چیه؟
5. رقبای شما چه ارزش های پیشنهادی به مشتریان ارائه نمی دهند؟
6. چه ارزشی به مشتری ارائه می کنید که رقبای شما ندادند؟
7. آیا این ارزش های پیشنهادی رو مشتری ارزش می داند؟

آقای مهندس :

شرکت نوین مبتکر خوارزمی

محمدرضا سربند



نوین مبتکر خوارزمی

همراه ۰۹۱۳۳۶۳۲۳۱۸

دفتر کاشان ۰۳۱۵۵۸۰۵۰۱۶

شماره های تماس



8. اگر شما جای مشتری بودید دوست داشتید چه مزیتی به شما ارائه بشه؟
9. آیا ارزش پیشنهادی شما برای همه ی مشتریان یسکان است؟
10. مهمترین ارزشی که ارائه می دهید چیست؟
11. یکی از ارزش ها راحتی است این رو چطور میتونی در بیزینس ات پیاده کنی؟
12. یکی از ارزش ها کاهش ریسکه، زمان و قیمت این رو چطوری در بیزینس ات پیاده کنی؟
13. یکی از ارزش ها کیفیت است این رو چطوری میتونی در بیزینس ات پیاده کنی؟

۳ نکته کلیدی در این جلسه یاد گرفتید

1. نکته ۱
2. نکته ۲
3. نکته ۳

مهمترین دستاورد جلسه سوم

آقای مهندس:

شرکت نوین مبتکر خوارزمی

محمد رضا سربند



نوین مبتکر خوارزمی

همراه ۰۹۱۳۳۶۳۲۳۱۸

دفتر کاشان ۰۳۱۵۵۸۰۵۰۱۶

شماره های تماس