

CRÉATION DE VALEUR

*"Le prix est ce que vous payez,
la valeur est ce que vous obtenez"*

Quelle valeur procurez-vous au client ?

Je ne veux pas savoir

1. Ce que vous faites..... En quoi cela aide les gens
2. Comment votre produit fonctionne..... Si le client apprécie votre produit
3. La quantité de fonctionnalités..... La valeur perçue des fonctionnalités
4. Combien coûte le produit..... Les gens sont-ils prêts à payer plus cher ?

Je veux savoir

La valeur est déterminée par le client !

Il faut donc aller voir ce client et découvrir ce qui a de la valeur à ses yeux.

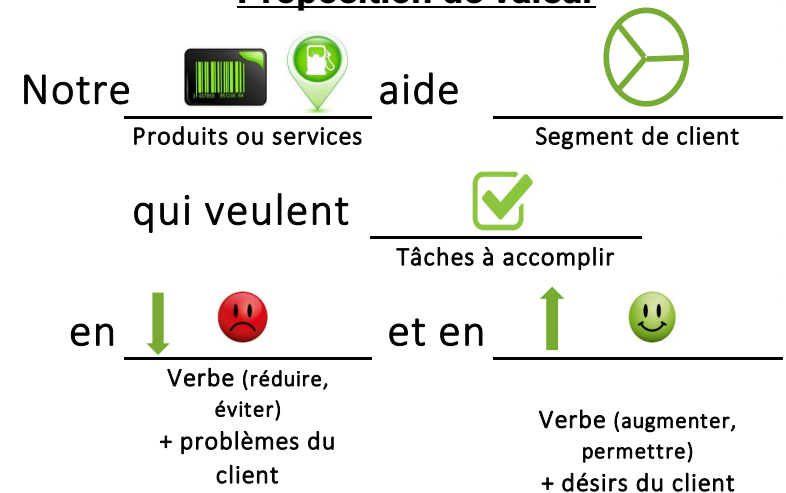
Principe de la méthode de création de valeur (voir verso)

1^{ère} étape : Apprendre de votre client pour comprendre ses tâches, ses problèmes et désirs en ce qui concerne avant, pendant et après l'utilisation de votre produit et service. Bien connaître votre client et votre client potentiel, son degré de satisfaction, ses attentes, ses désirs et l'évolution de sa réalité.

2^e étape : Trouver des solutions éliminant ses problèmes et créant des bénéfices. S'assurer de produire le maximum de valeur à votre client.

3^e étape : Formuler la manière dont vous aidez votre client à accomplir ses tâches grâce à votre produit ou votre service. Être en mesure de démontrer la valeur créée en 2 minutes.

Proposition de valeur



Canevas de proposition de valeur

