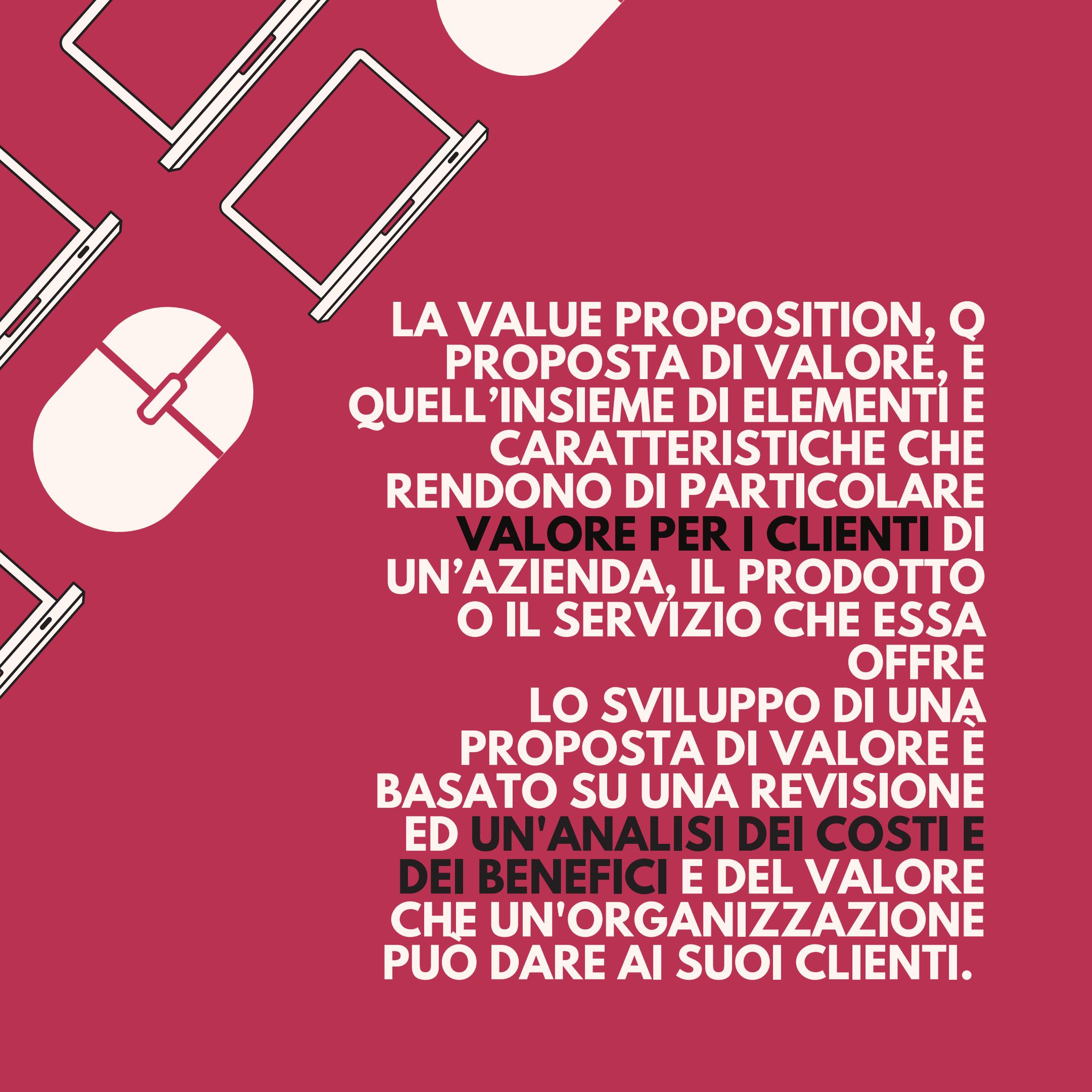
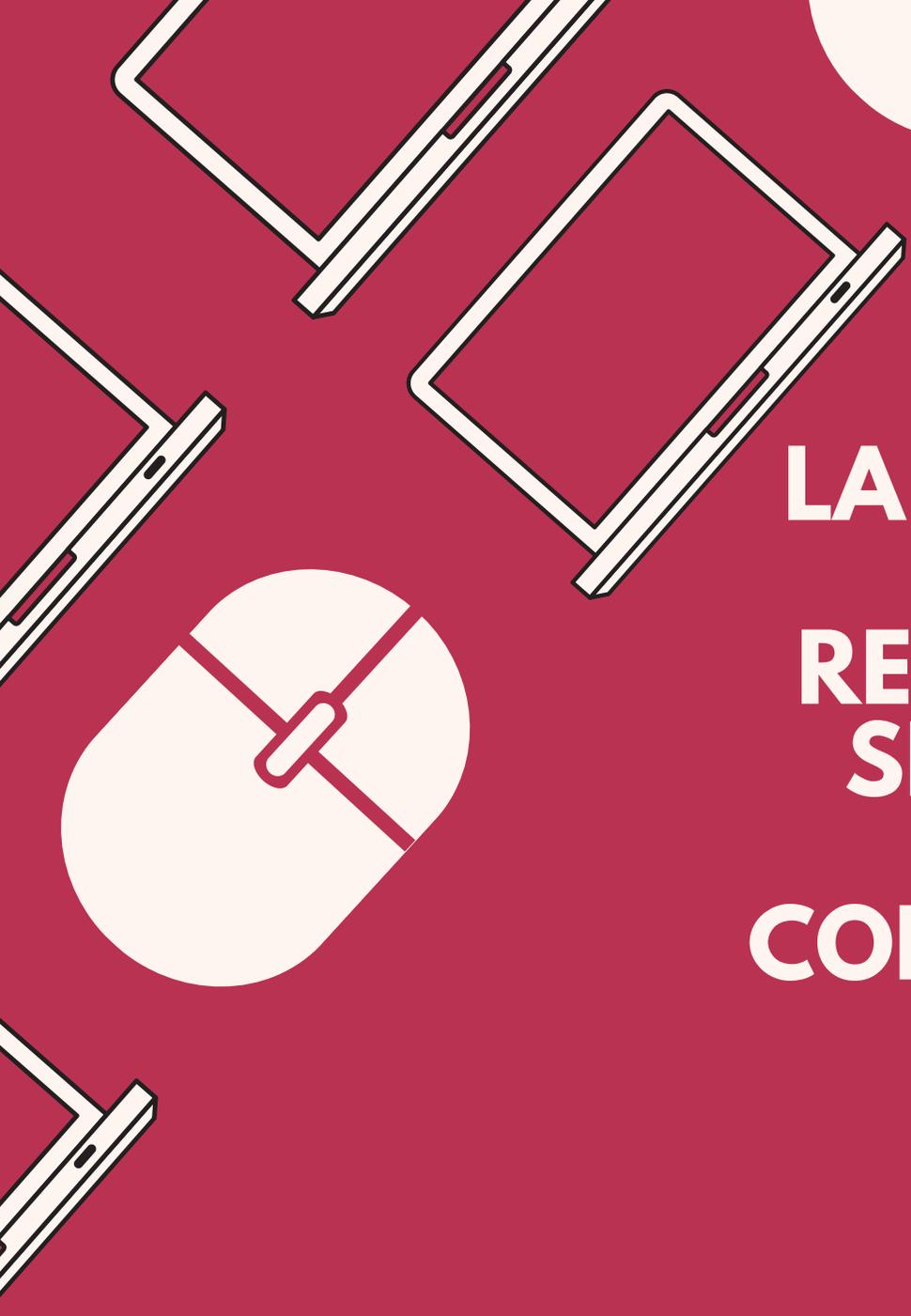


COME UTILIZZARE AL MEGLIO LA VALUE PROPOSITION



LA VALUE PROPOSITION, O
PROPOSTA DI VALORE, È
QUELL'INSIEME DI ELEMENTI E
CARATTERISTICHE CHE
RENDONO DI PARTICOLARE
VALORE PER I CLIENTI DI
UN'AZIENDA, IL PRODOTTO
O IL SERVIZIO CHE ESSA
OFFRE
LO SVILUPPO DI UNA
PROPOSTA DI VALORE È
BASATO SU UNA REVISIONE
ED **UN'ANALISI DEI COSTI E
DEI BENEFICI** E DEL VALORE
CHE UN'ORGANIZZAZIONE
PUÒ DARE AI SUOI CLIENTI.

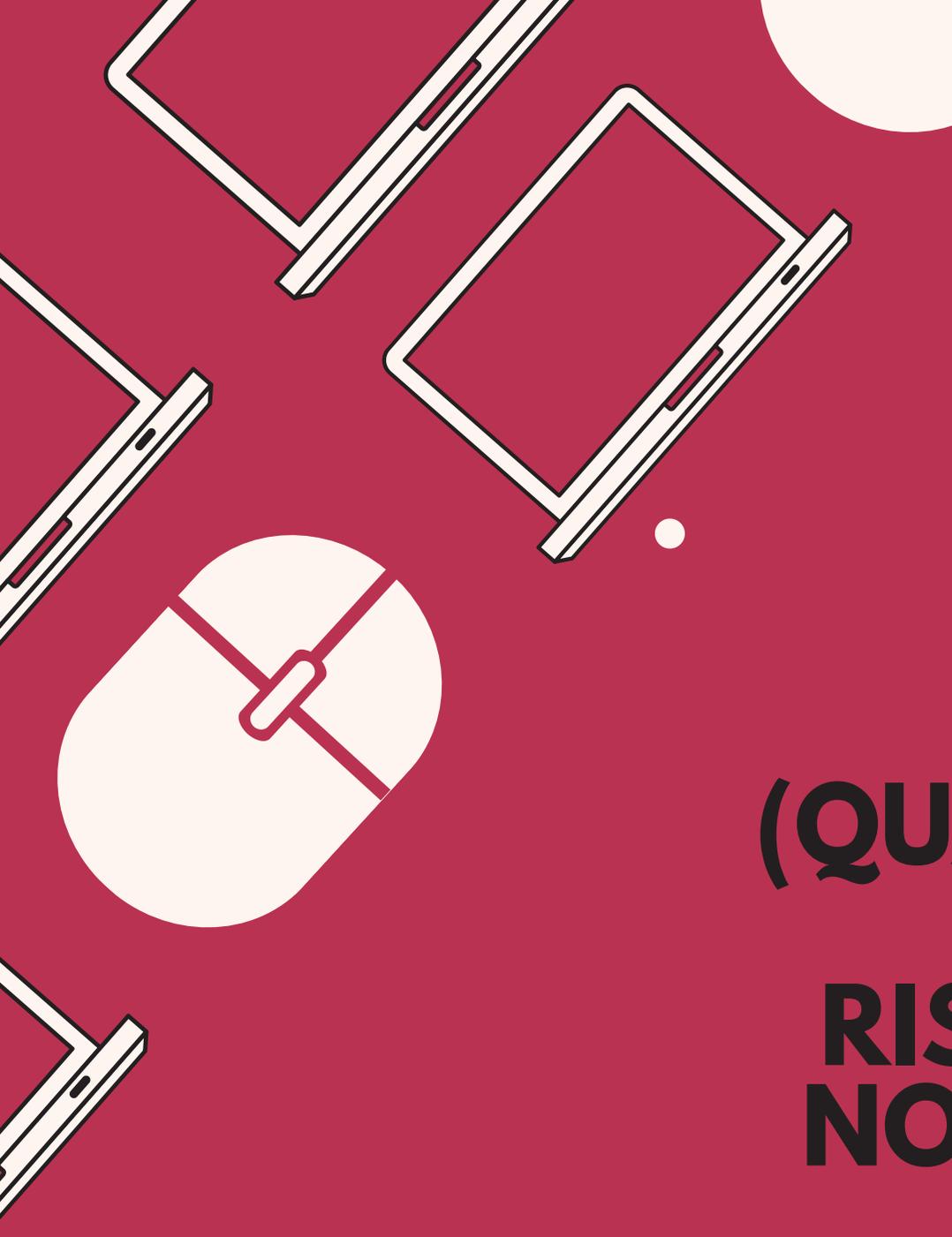


LA VALUE PROPOSITION
DEVE ESSERE
RELATIVAMENTE BREVE,
SEMPLICE E CHIARA, IN
QUANTO DOVRÀ
CONSENTIRE ALL'UTENTE
DI COMPRENDERE
SUBITO QUALI
VANTAGGI OFFRE
L'AZIENDA. PER
PRIUSCIRE AD OFFRIRE I
VANTAGGI RICHIESTI DAI
CLIENTI E SI PUOI
SVILUPPARE QUESTI
QUATTRO PUNTI:

The image features several white line-art illustrations of laptops and a mouse on a dark red background. One laptop is open and tilted, another is closed and tilted, and a mouse is shown from a top-down perspective. A small white circle is positioned to the left of the main text.

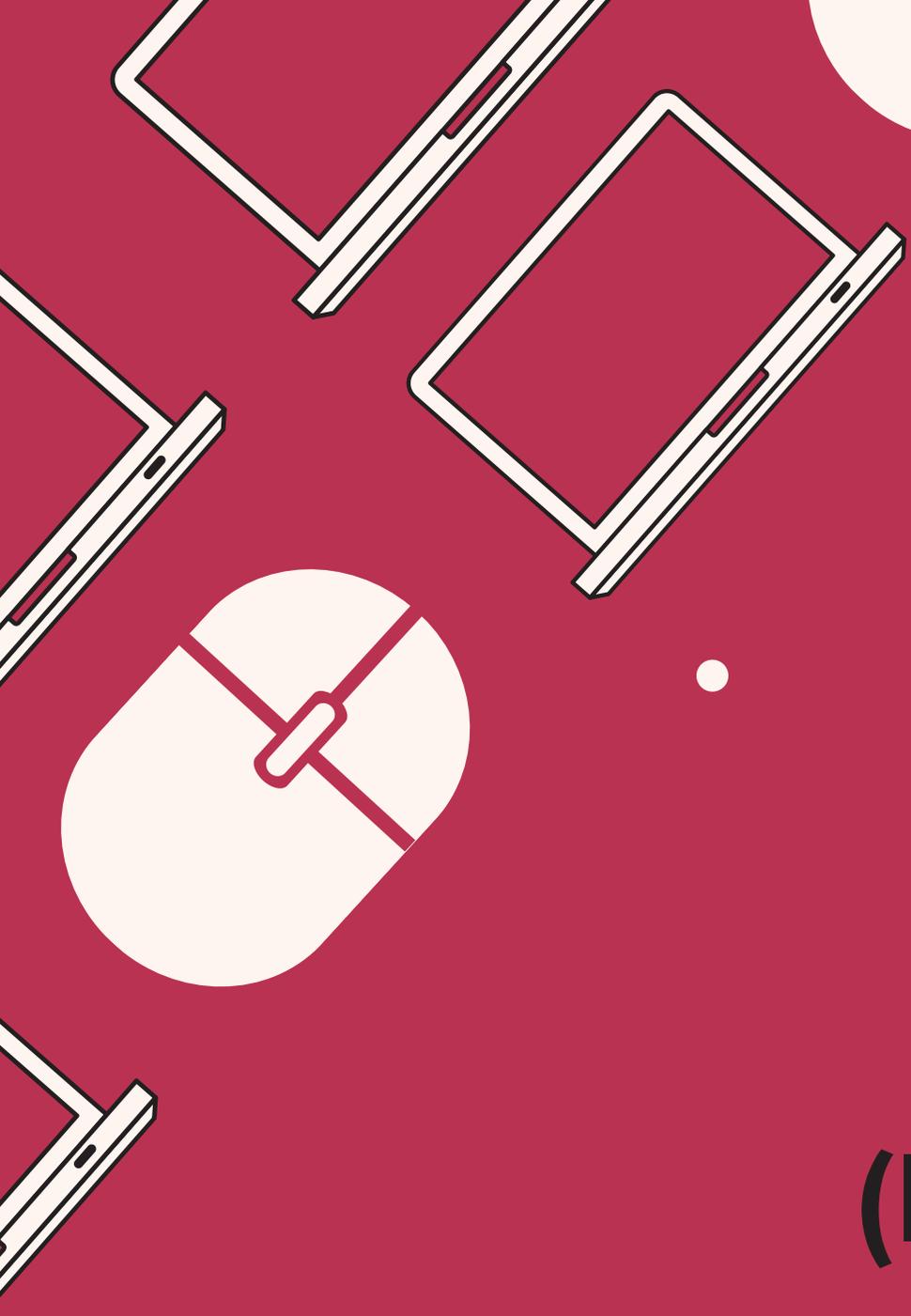
**DEFINISCI LA
SITUAZIONE DEL
TUO CLIENTE**

**(SENZA I NOSTRI
PRODOTTI O
SERVIZI, COSA FARA
E COME?)**



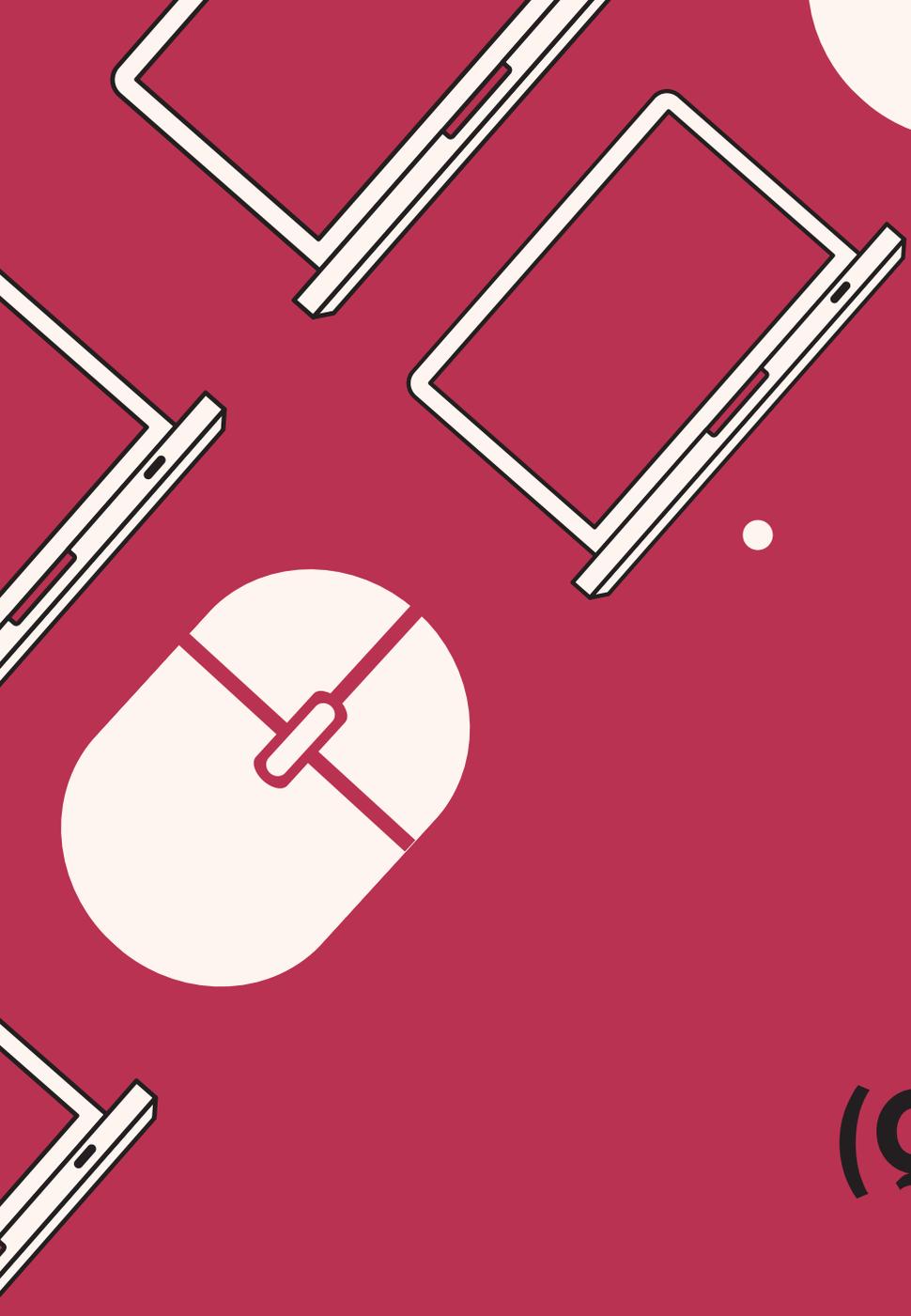
DEFINISCI IL PROBLEMA

**(QUALI PROBLEMI
POSSIAMO
RISOLVERE PER I
NOSTRI CLIENTI?
QUALE
OPPORTUNITÀ
POSSIAMO OFFRIRE
LORO?)**

A stylized illustration of a laptop and a mouse. The laptop is shown from a top-down perspective, with its screen and keyboard area outlined in white. The mouse is a simple, rounded shape with two buttons, also outlined in white. The background is a solid dark red color.

**DEFINISCI GLI
EFFETTI DEI
PROBLEMI SUL
BUSINESS**

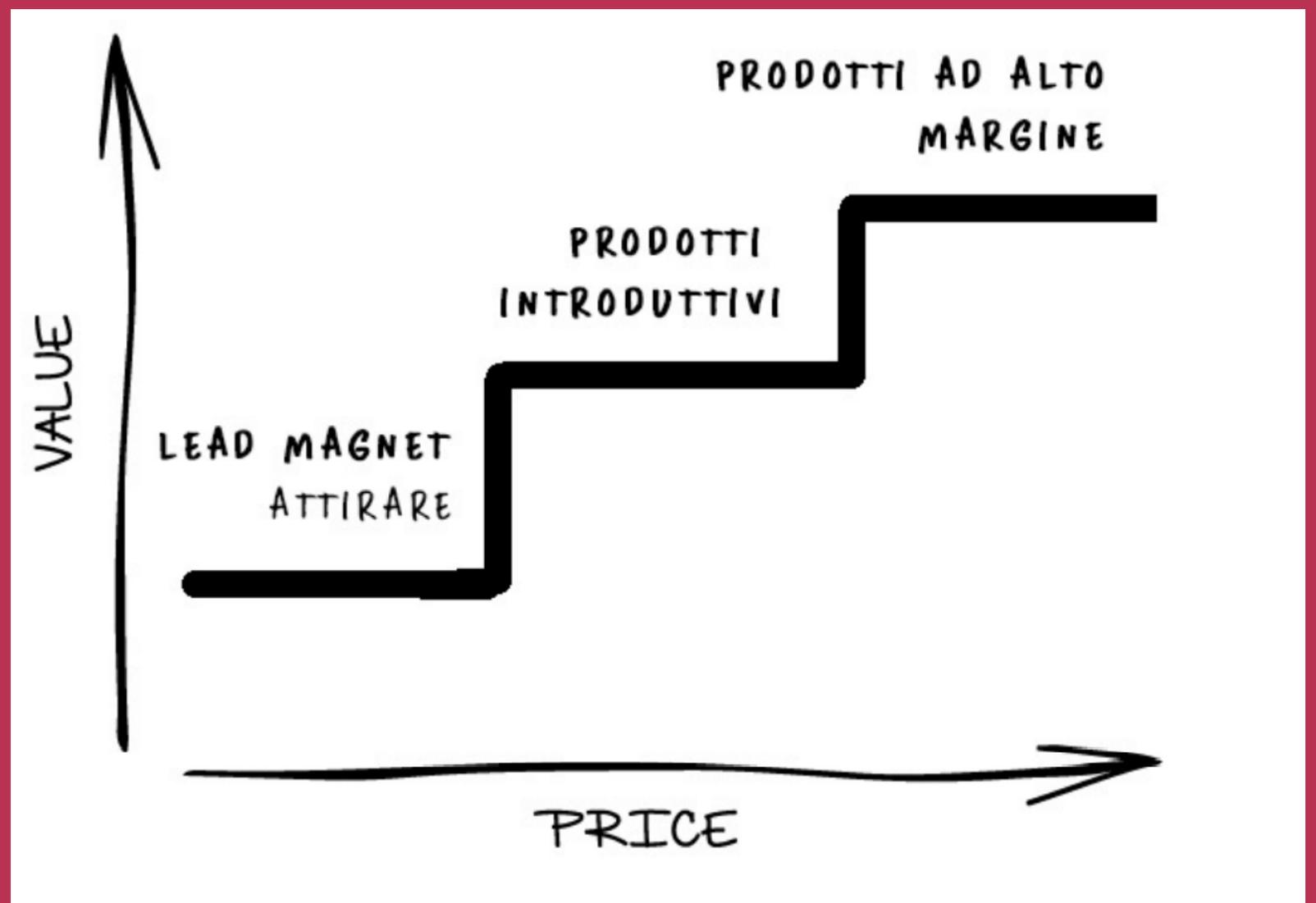
**(IN CHE MODO IL
PROBLEMA DEL
CLIENTE INFLUISCE
SULLA TUA
ATTIVITÀ?)**



**SPIEGA
L'IMPORTANZA
DEL VALORE DEL
CAMBIAMENTO**

**(QUAL È IL VALORE
TANGIBILE E
IMMATERIALE
DERIVANTE DAL
NOSTRO PRODOTTO
O SERVIZIO?)**

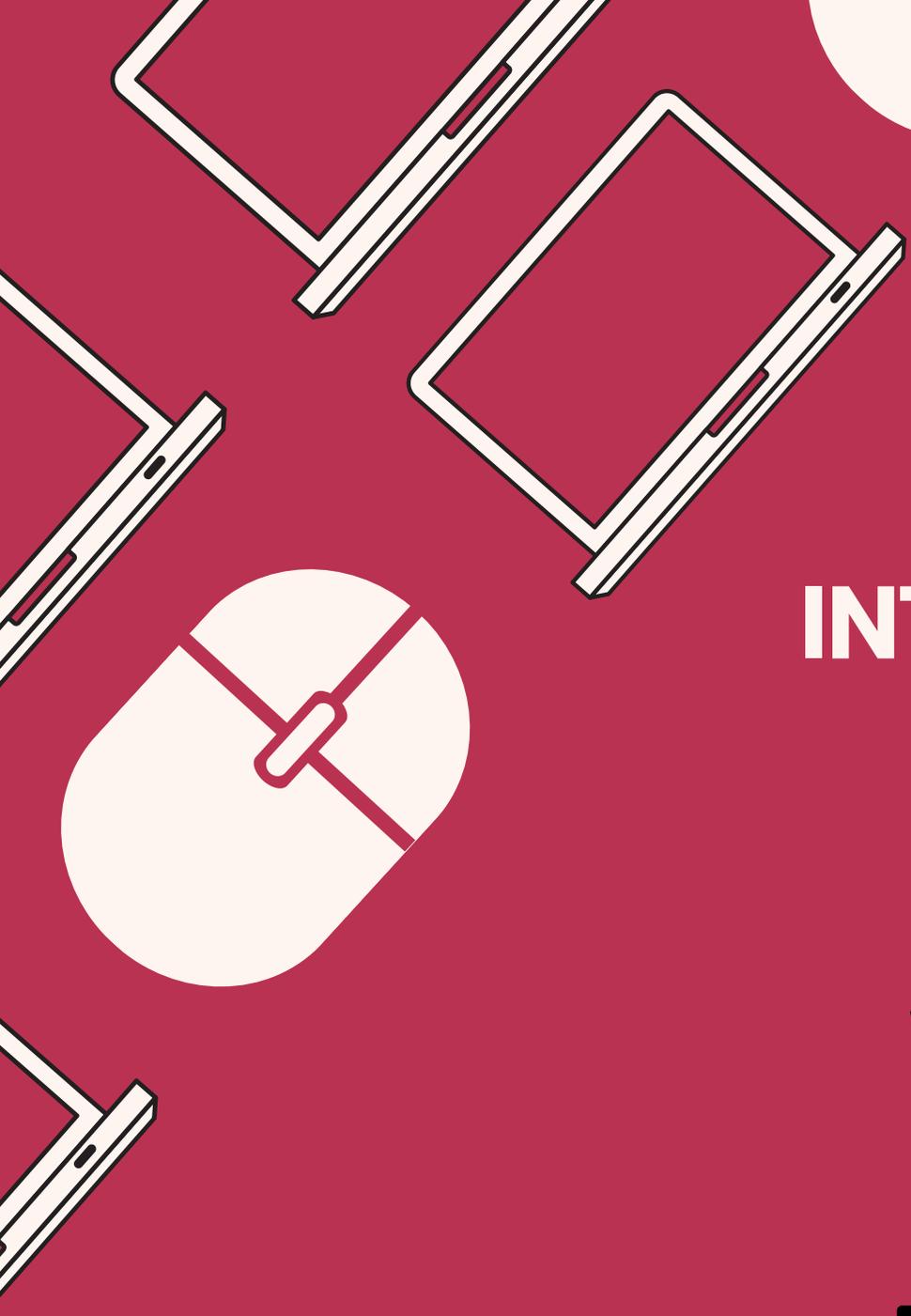
**MAGGIORE È IL VALORE DI CIÒ CHE
OFFRI, PIÙ IL CLIENTE SARÀ DISPOSTO A
SPENDERE PER GODERE DEI TUOI
SERVIZI**





RICORDA!!!

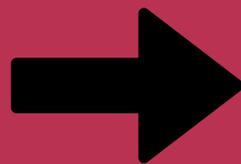
**SARÀ PIÙ FACILE ED
EFFICIENTE DEFINIRE IL
PERCORSO MAN MANO
CHE CONOSCIAMO IL
NOSTRO CLIENTE, PER
FARLO LO STRUMENTO
MIGLIORE È LO STUDIO DEI
BUYER PERSONAS**



INTERAGISCI CON NOI



CONSIGLIA



CONDIVIDI



COMMENTA