



BALIO PROPOSAMENA



- Ze behar edo arazo konpontzen duzue?
- Zer bereizten zaitu eta, beraz, zergatik egongo da bezeroa zuri ordaintzeko prest?



Gogoratu:

- Bezeroek gure enpresa, produktu edo zerbitzua aukeratzearen arrazoia da, eta lehiakideengandik bereizten gaituena.
- Gure balioa izan daiteke:
 - Kuantitatiboa: adibidez, prezioa
 - Kualitatiboa: adibidez, diseinua
- Lehiakideengandik bereiz gaitezke honakoen bitartez:

• Berritasuna	• Marka/Estatusa
• Prestazioak	• Prezioa
• Pertsonalizazioa	• Arriskuen murrizketa
• Lana erraztea	• Eskuragarritasuna
• Diseinua	• Erabilerraztasuna



Ez ahaztu batzorde ebaluatzaileak baloratuko duena:

- Zuen bezeroei ze arazo konpontzen diezun azaltzea argi eta xehetasunez, proiektuaren izaera berritzailea zertan datzan azalduz.
- Zuen bezeroarentzako edo bezero-segmentuarentzako balio-proposamena definitzerakoan nabarmentzekoak diren faktoreak argi eta garbi deskribatzea (hala nola, prezioa, kalitatea, diseinua, segurtasuna, etab.).



IOIKANen kasu praktikoa:

Gure lagunek beren proiektuarekin eskaintzen duten balioa da diseinu pertsonalizatuak egitea beren bezeroei eskaintzen dizkieten skateetan.

