



# 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/Estatuta       |
| • 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.

