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

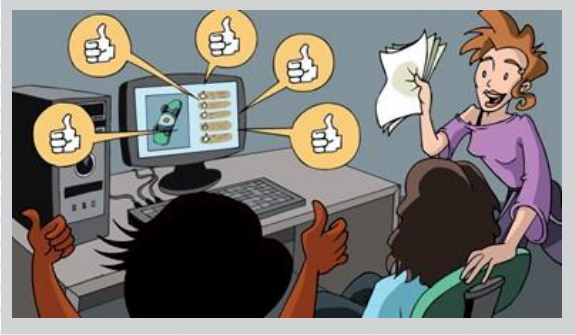
Ez ahaztu batzorde ebaluatzaileak baloratuko duena:

- 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.



BULTZATZAILEA
EL CORREO
BABESLEAK
BBVA
Bilbao
EHU
ENPRESA AHOLKULARIAK
LOIZAGA
balmaseda
DURANGO
Sestao
Getxo
red eléctrica
lurpelan
Loiola
KOLABORATZAILEAK
Tknika