



# BALIO PROPOSAMENA



- Ze behar edo arazo konpontzen duzue?
- Ariketa fisikoarekin (spinning) energia berriztagarria lortzea eta gimnasioei autoefiziente izaten laguntzea.
- Zer bereizten zaitu eta, beraz, zergatik egongo da bezeroa zuri ordaintzeko prest?
- Proiektu berritzailea delako, dirua aurrezten laguntzen duelako eta ingurumenarentzat onuragarria delako.



## Gogoratu:

- Bezeroek gure enpresa, produktu edo zerbitzua aukeratzearen arrazoa da, eta lehiakideengandik bereizten gaituena.
- Gure balioa izan daiteke:
  - Kuantitatiboa: adibidez, prezioa
  - Kualitatiboa: adibidez, diseinua
- Lehiakideengandik bereiz gaitetzke 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 personalizatuak egitea beren bezeroei eskaintzen dizkieten skateetan.

