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

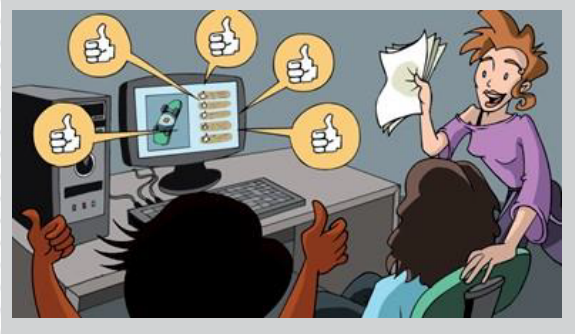
Ez ahaztu batzorde ebaluatzaileak baloratuko duena:

- 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
ENPRESA AHOLKULARIAK
Ingeteam
BRIDGESTONE
Getxo
Sestao
KOLABORATZAILEAK
Tknika