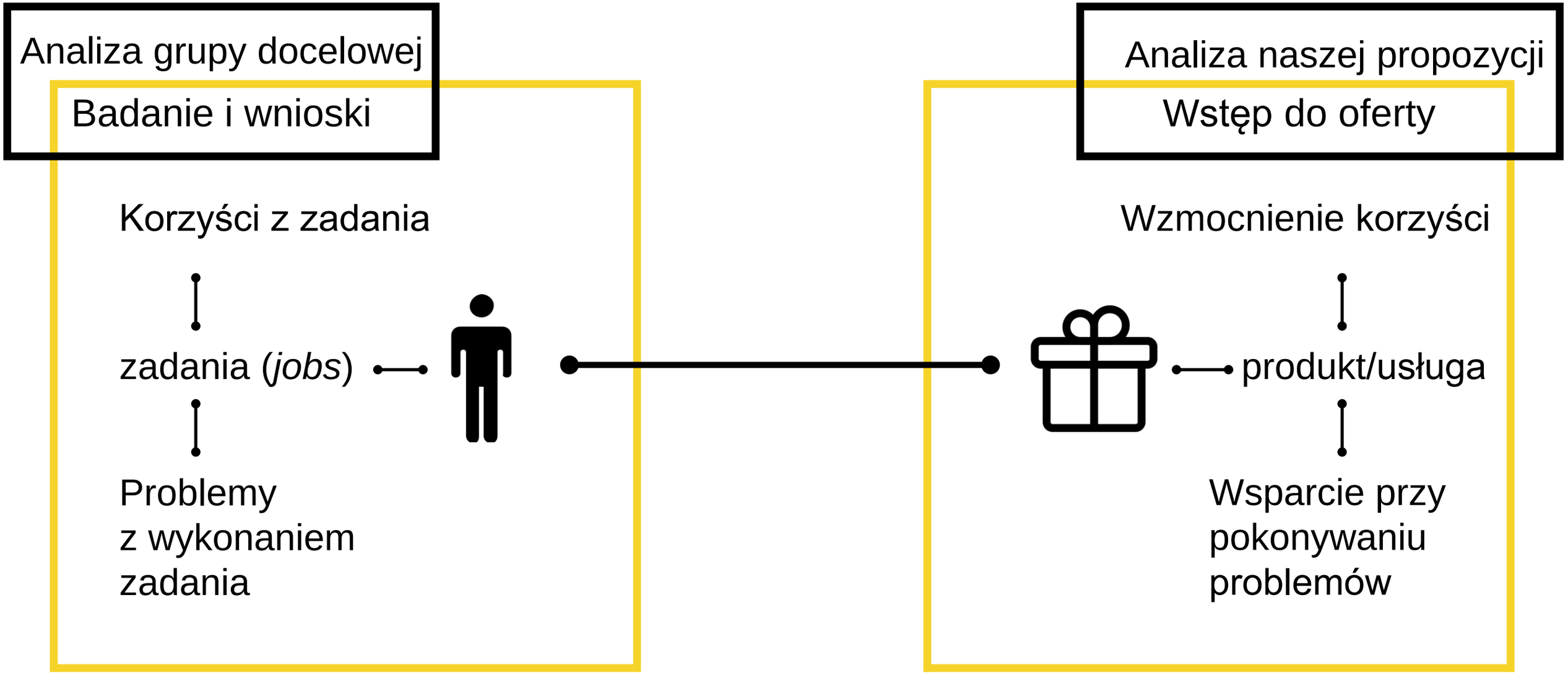
# PROPOZYCJA WARTOŚCI (*value proposition canvas*)

*Pracę nad każdą strategią trzeba zacząć od mądrej analizy. Pomoże Ci w tym model do projektowania propozycji wartości*



# PROPOZYCJA WARTOŚCI (value proposition canvas)

*Pracę nad każdą strategią trzeba zacząć od mądrej analizy. Pomoże ci w tym model do projektowania propozycji wartości*

Jakaś określona grupa ludzi (Twoja grupa docelowa) podzielona na segmenty ma do wykonania jakieś konkretne zadania. Np. chce nauczyć się angielskiego albo chce, aby ich dzieci nauczyły się angielskiego. Zadania klienta związane są z jego celami i aspiracjami.

Jeśli klient dobrze wykonana zadania, to osiągnie róznego rodzaju korzyści - satysfakcję, święty spokój, awans, więcej czasu itp.

Wykonanie tych zadań wiąże się jednak z pewnymi problemami. Klient może na przykłąd nie wiedzieć, co jest dla niego dobre, może mieć problem z decyzją. Może mieć też mało czasu na przeglądanie oferty.

Klient szuka więc takiej propozycji wartości, która wzmacnia jego korzyści i ułatwia rozwiązanie problemów. Tak opracowana propozycja wartości pomoże mu lepiej realizować cele.