

A proposta de valor

Uma proposta de valor descreve os benefícios que os clientes podem esperar de determinados produtos e serviços e quando bem projetada, pode ser um fator decisivo na escolha dos clientes entre uma solução de outra. **O que é necessário para conceber uma proposta de valor consistente?**

Selecione uma alternativa

A Elaborar um planejamento estratégico e definir as especificações de um produto/serviço.

B Fazer uma pesquisa do tipo desk para ter ideias de produtos e serviços.

C Explorar de diferentes formas o contexto do segmento de clientes específico.

D Investigar a concorrência e copiar os principais elementos da proposta de valor deles.