

≡ 05

Tipos de proposta de valor

A ferramenta “Perfil do cliente”, extraída do livro Value Proposition Design, nos ajuda a compreender os diferentes tipos de valor na percepção do cliente. **Esses valores podem ser relacionados a:**

Selezione uma alternativa

A Recursos, processos ou funcionalidades disponíveis no produto/serviço.

B Percepção de oportunidades, ameaças e diferenciais entre produtos e serviços.

C Realização de tarefas, dores e ganhos para cada segmento de clientes.

D Utilização de produtos e serviços, analgésicos e criadores de ganho.