

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:**

Selecione 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.