

Seis maneras de innovar a partir del perfil del cliente

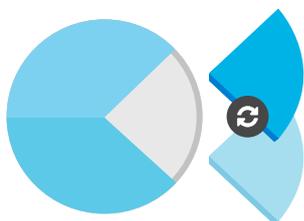
Ya has elaborado el perfil del cliente, ¿y ahora qué? Aquí tienes seis maneras de desencadenar tu próximo movimiento en la propuesta de valor.

¿Puedes...



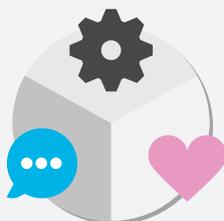
Abordar más trabajos?

Aborda un grupo de trabajos más completo que incluya los relacionados y los auxiliares.



Pasar a un trabajo más importante?

Ayuda a los clientes a resolver un trabajo distinto de aquellos en los que se centran la mayoría de propuestas de valor.



Ir más allá de los trabajos funcionales?

Mirar más allá de los trabajos funcionales y crear valor nuevo cumpliendo trabajos sociales y emocionales importantes.



Ayudar a más clientes a resolver un trabajo?

Ayuda a más personas a resolver un trabajo que de otra manera era demasiado complejo o demasiado caro.



Resolver un trabajo cada vez mejor?

Ayuda a los clientes a resolver mejor un trabajo añadiendo una serie de pequeñas mejoras en una propuesta de valor existente.



Ayudar a un cliente a resolver mejor un trabajo de manera radical?

Es lo que ocurre en los mercados nuevos, cuando una propuesta de valor nueva supera el modo anterior de ayudar a un cliente a resolver un trabajo.

Escrito por Alex Osterwalder, Yves Pigneur, Greg Bernarda, Alan Smith
Diseñado por Trish Papadakos

Copyright Strategyzer A.G.
Los creadores de Generación de modelos de negocio y Strategyzer