

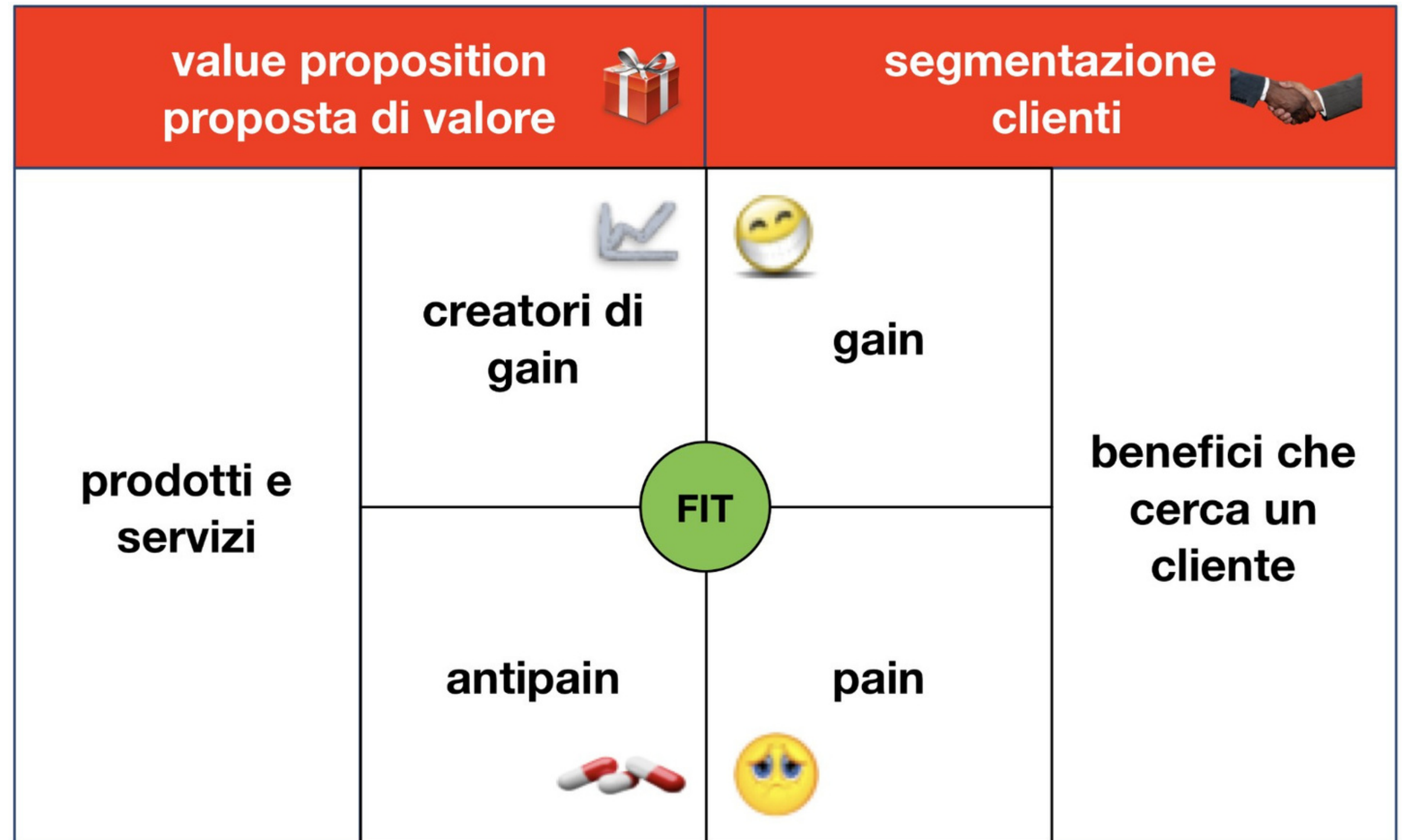
Come crei una proposta di valore che sia efficace e colpisca?

Comincia a definire il segmento di clientela che intendi raggiungere con la proposta di valore.

Poi concentrati sui benefici che la tua soluzione è in grado di generare.

La capacità di esaltare i benefici e ridurre le difficoltà presso il cliente, saranno elementi essenziali per poter efficacemente progettare e definire una proposta di valore davvero interessante.

# IL VALUE PROPOSITION CANVAS



**Segmentazione clienti** - Qui definisci i clienti target che vuoi raggiungere.

**Benefici che cerca un cliente** - I benefici generano emozioni e guidano i clienti all'acquisto.

**Pain** - La paura di perdere, il timore di non poter affrontare il futuro serenamente, l'ansia, tutti stati d'animo che generano emozioni negative e con i quali i gli essere umani hanno a che fare quotidianamente.

**Gain** - Le emozioni positive esistono e sono ricercate in tutti i modi dal cliente. Esse coincidono con la ricerca del "piacere", del lieto fine, delle opportunità positive da cogliere e che generano risultati positivi.

**Value Proposition/Proposta di valore** - Il design del Business Model sarà di fondamentale importanza nel progettare una proposta di valore che differenzi, agli occhi del cliente, il consulente finanziario verso altri competitor.

**Prodotti e Servizi** - prova a fare una lista di tutte le cose che sei in grado di offrire ai tuoi clienti.

**Antipain/Antidolorifici** - In questo blocco andrai ad elencare le modalità con le quali il tuo prodotto/servizio andrà ad alleviare i dolori che avrai elencato nel blocco Pain.

**Creatori di gain** - Qui andrai ad elencare tutto ciò che il tuo servizio/prodotto sarà in grado di produrre in termini di risultati positivi. Esattamente ciò che si aspetta in termini di gain il tuo cliente.

# **IL VALUE PROPOSITION CANVAS**