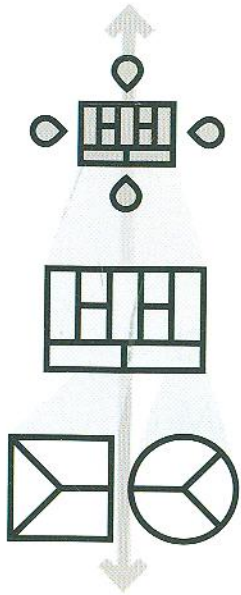


Інструменти та процеси створення ціннісної пропозиції

Зменшення масштабу



Збільшення масштабу

Канва

Інструменти



Розробка

Пошук

Основою розробки ціннісної пропозиції є застосування **інструментів** до процесу хаотичного пошуку ціннісних пропозицій, потрібних клієнтам, а потім узгодження відповідно до того, чого бажають клієнти на етапі **післяпошуку**.

Створення такої пропозиції показує вам, як використати **Канву ціннісної пропозиції**, щоб **розробити** й **протестувати** потужні ціннісні пропозиції за допомогою тривалого пошуку того, чого хочуть клієнти. Розробка ціннісної пропозиції є нескінченним процесом, під час якого ваша ціннісна пропозиція має постійно **розвиватися**, щоб підтримувати зацікавленість клієнтів.



Прогрес

Керуйте хаотичним і нелінійним процесом розробки ціннісної пропозиції і зменшення ризику за допомогою систематичного застосування потрібних інструментів і процесів.

Тестування

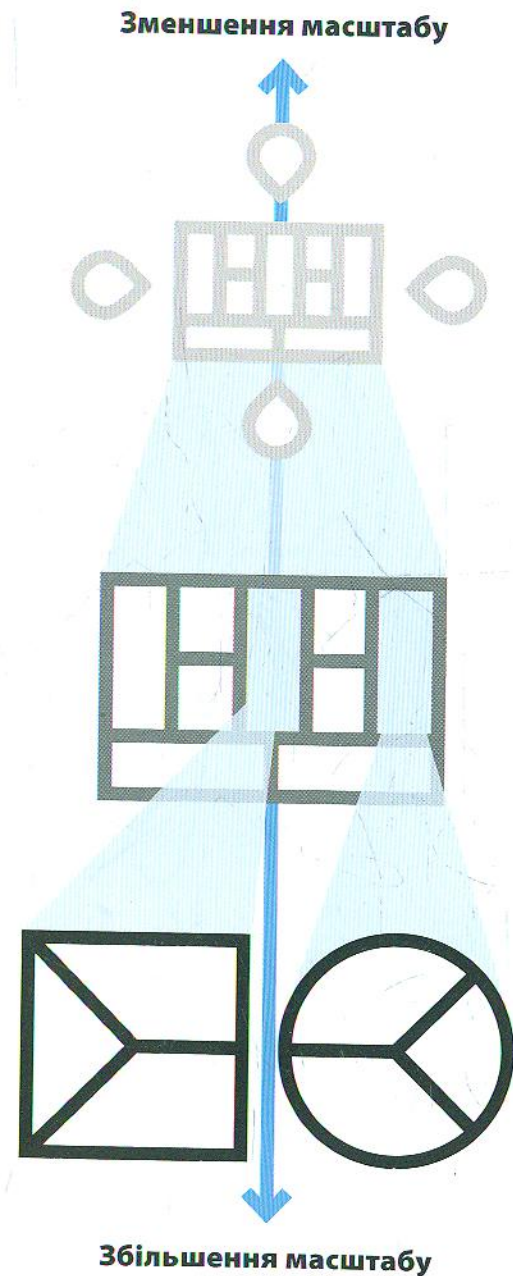
Розвиток

Післяпошук

Інтегрований набір інструментів

Канва ціннісної пропозиції є центральним інструментом цієї книжки. За допомогою цього інструмента можна візуалізувати ціннісну пропозицію, а так її легше обговорювати й удосконалювати. Канва ціннісної пропозиції прекрасно інтегрується з Канвою бізнес-моделі та схемою середовища — двома інструментами, які детально обговорюються в книжці «Створюємо бізнес-модель»*, що є важливою для розуміння цієї. Разом вони є основою набору бізнес-інструментів.

Канва ціннісної пропозиції збільшує масштаб, допомагаючи зрозуміти деталі двох складових елементів Канви бізнес-моделі.



* Створюємо бізнес-модель. Новаторські ідеї для всіх і кожного / пер. з англ. Романа Корнута. — К.: Наш формат, 2017. — 288 с.

Схема середовища

допомагає вам зрозуміти контекст,
у якому ви творите

Канва бізнес-моделі

допомагає вашому бізнесу
створювати дохід

Канва ціннісної пропозиції

допомагає вам робити те,
що є важливим для вашого клієнта