



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

طراحی ارزش پیشنهادی

مدرس: مهدی اعتباری





ارزشی چیست؟

انواع ارزش:

ارزش اخلاقی:

ارزش های اخلاقی اصول و قوانینی هستند که مبنا و چارچوب تصمیم گیری های ما را شکل می دهند.

ارزش به کارگیری یا کارآمدی :

ارزش به کارگیری یکی دیگر از انواع ارزش است که همه ی ما در گفتگوهای روزمره آن را به کار می بریم. در این جا سوال کلیدی این است که یک محصول چقدر به کار شما می آید و برای شما استفاده دارد.

ارزش مبادله‌ای

ارزش مبادله‌ای همان چیزی است که ما معمولاً به عنوان **قیمت** می‌شناسیم و به آن اشاره می‌کنیم.

ارزش استراتژیک

ارزش استراتژیک موضوعی است که معمولاً باعث اختلاف نظر میان استراتژیست‌ها و حسابداران می‌شود.

ارزش افزوده

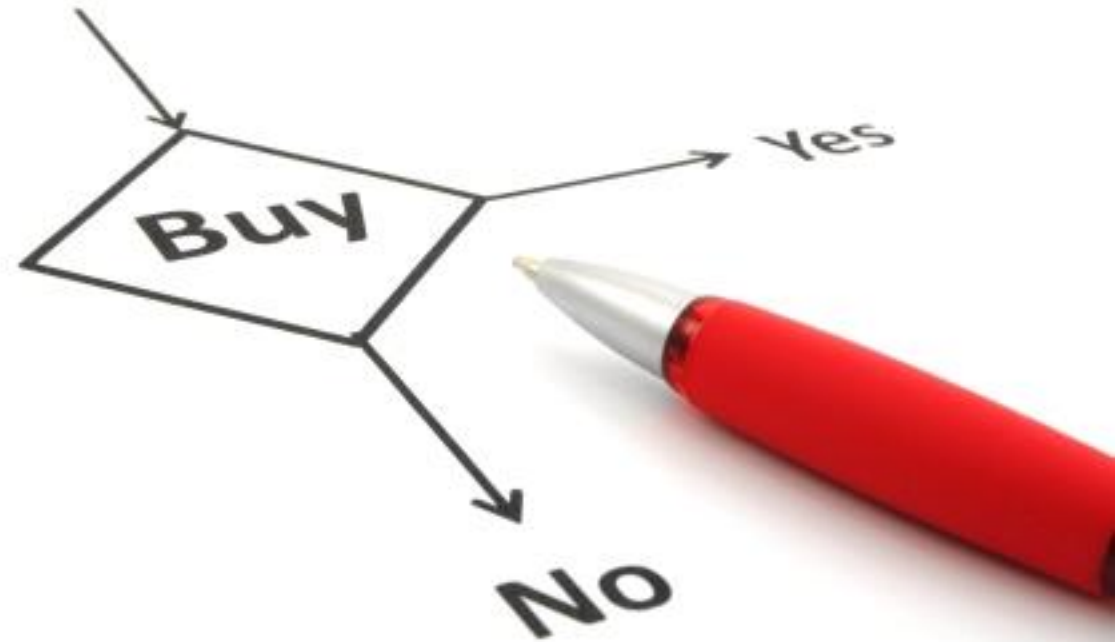
ما آنقدر اصطلاح مالیات بر ارزش افزوده را شنیده‌ایم که بار معنایی ارزش افزوده هم برای ما تغییر کرده و بسیاری از ما با شنیدن ارزش افزوده فکر می‌کنیم موضوع بحث، پولی است که باید به دولت پرداخت شود.



جایگاه ارزش در یک کسب و کار کجاست؟



دلیل خریدتان چه بود؟



ارزش پیشنهادی چیست؟



این تصور اشتباه است که احساس کنید مشتریان محصولات را صرفاً از روی علاقه به آن محصول خریداری می کنند.

قلب هر کسب و کاری، ارزش ها و مزیت هایی است که
برای مشتریان خلق نموده است.



HEART
of

BUSINESS

انواع ارزش های پیشنهادی:

جنس ارزش های یک کسب و کار می توانند در دو حالت زیر باشند:

- کمی (قیمت، سرعت، کارایی و ...)
- کیفی (تجربه بهتر مشتری، دوام بیشتر محصول، طراحی زیباشناختی و ..)



۱۱ نوع ارزش پیشنهادی

تازگی Freshness :

**تعدادی از مشتریان علاقه زیادی به استفاده از فناوری‌های جدید و
آزمایش محصولات تازه دارند**

عملکرد Operation :

دسته‌ای از افراد به دنبال عملکرد بهتر هستند



سفارشی سازی Customization

فرض کنید که شما می‌خواهید یک کت شلوار برای یک مراسم خاص تهیه کنید، شما دو انتخاب دارید: انتخاب اول: اینکه یک کت و شلوار آماده بخرید.

انتخاب دوم: رفتن به یک خیاطی معروف و سفارش دوخت یک کت و شلوار ویژه است



انجام کامل کار:

آیا تبلیغاتی از این قبیل را تا به حال دیده‌اید:

آموزش . تا ۱۰۰ طراحی سایت

انجام کلیه امور ثبت شرکت از . تا ۱۰۰

کلیه امور مالیاتی خود را به ما بسپارید

**این قبیل آگهی‌ها بیانگر ارزشی هستند
که مفهوم آن انجام کامل کار است.**



“0-100”

طراحی Design :

در ذهن عده‌ای از ما طراحی و ظاهر یک محصول و خدمت از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است



برند، مقام و منزلت
این مساله در ایران بسیار به چشم می آید، استفاده از برندی که باعث ایجاد
منزلت و مقام می شود



قیمت:

اهدای از مشتریان، حساس به قیمت هستند و برای آنها قیمت و هزینه‌ای که باید برای محصول پردازند در الویت است



کاهش هزینه

اگر شما محصول یا خدمتی را ارائه دهید که نهایتاً در هزینه‌های مشتری صرفه‌جویی ایجاد شود، این نیز می‌تواند به‌عنوان یک ارزش کلیدی مورد استفاده قرار گیرد



کاهش ریسک

برای مشتری مهم است که در زمان خرید یک خدمت یا محصول، ریسک‌اش را به حداقل برساند، اینجاست که بحث ضمانتنامه‌ها و گارانتی‌های فروش مطرح می‌شوند

Risk



قابلیت دسترسی و به اشتراک گذاری منابع

برای مثال تصور کنید، شما آرزو دارید یک ویلا در شمال یا کیش داشته باشید، ولی هزینه این کار را ندارید، متوجه می‌شوید که شرکتی به صورت اشتراک زمانی، به مدت ۲ هفته در سال به ازای دریافت مبلغی به عنوان حق عضویت یک ویلای نوساز و شیک را در اختیار شما قرار می‌دهد، در اینجا شما به واسطه این سرویس، با مبلغی بسیار کم به یک آرزوی بزرگ و گران خود جامه عمل پوشانده‌اید و شرایط استفاده از آن برای شما فراهم شده است.



سهولت استفاده و راحتی :

این ارزش ارتباط نزدیکی با مفهوم تجربه کاربری دارد. برخی از مشتریان، یک محصول را به دلیل سهولت استفاده از آن خرید می کنند



نیاز های مشتریان چند دسته هستند؟

۱-نیاز های آشکار

۲-نیازهای پنهان

۳-نیاز های آینده



حکایت همچنان باقیست