

Modello: Value Proposition Canvas

Il Canvas è diviso in due parti principali: il **Profilo del Cliente** (a destra) e la **Mappa del Valore** (a sinistra).

Parte 1: Profilo del Cliente (Customer Profile)

- **Compiti del Cliente (Customer Jobs):**
 - **Funzionali:** Compiti pratici che il cliente cerca di svolgere (es. "scrivere un report", "spostarsi da A a B").
 - **Sociali:** Come il cliente vuole essere percepito dagli altri (es. "apparire competente", "essere alla moda").
 - **Emotivi:** Come il cliente vuole sentirsi (es. "sentirsi sicuro", "rilassato").
 - *Domanda:* Cosa sta cercando di fare il tuo cliente?
- **Dolori del Cliente (Pains):**
 - Cosa infastidisce il cliente prima, durante e dopo aver svolto un compito?
 - **Risultati indesiderati:** Cosa non funziona, cosa è troppo costoso, cosa richiede troppo tempo?
 - **Ostacoli:** Cosa impedisce al cliente di iniziare o finire un compito?
 - **Rischi:** Cosa potrebbe andare storto?
 - *Domanda:* Quali sono le frustrazioni, i rischi o gli ostacoli che il tuo cliente incontra?
- **Guadagni del Cliente (Gains):**
 - Quali sono i benefici che il cliente desidera o si aspetta?
 - **Guadagni richiesti:** I benefici minimi che si aspettano.
 - **Guadagni attesi:** Quelli che si aspettano da una soluzione.
 - **Guadagni desiderati:** Quelli che amerebbero avere.
 - **Guadagni inattesi:** Quelli che non si aspettano ma che li sorprenderebbero.
 - *Domanda:* Quali sono i benefici, i risultati positivi o i risparmi che il tuo cliente desidera?

Parte 2: Mappa del Valore (Value Map)

- **Prodotti e Servizi (Products & Services):**
 - L'elenco specifico di ciò che offri al cliente.
 - *Domanda:* Quali prodotti e servizi offri che aiutano il cliente a svolgere i suoi compiti?
- **Alleviatori di Dolore (Pain Relievers):**
 - Come i tuoi prodotti e servizi riducono o eliminano i dolori specifici del cliente.
 - *Domanda:* Come i tuoi prodotti/servizi alleviano i dolori che hai identificato nel profilo del cliente?

- **Creatori di Guadagno (Gain Creators):**

- Come i tuoi prodotti e servizi creano benefici e risultati positivi per il cliente.
- *Domanda:* Come i tuoi prodotti/servizi creano i guadagni che hai identificato nel profilo del cliente?