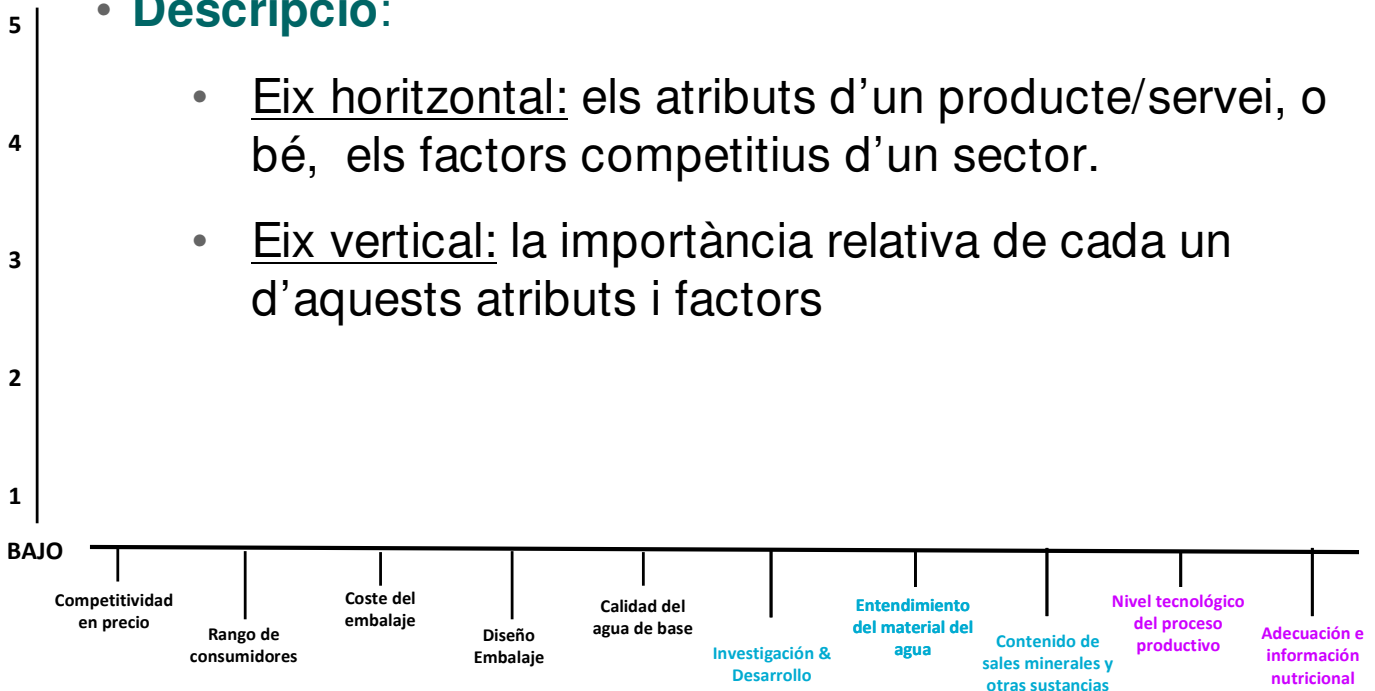


## EINA 2. CORBA DE VALOR

- **Objectiu:** dibuixar de la manera més clara possible la situació actual o desitjada del nostre producte/servei, buscant visualitzar de forma clara com ens diferenciem de la competència

- **Descripció:**

- Eix horitzontal: els atributs d'un producte/servei, o bé, els factors competitiu d'un sector.
- Eix vertical: la importància relativa de cada un d'aquests atributs i factors



- **Com utilitzar-lo:**

- Contrastar la corba de valor amb el nostre equip, els nostres clients, els clients de la competència i els que mai han estat els nostres clients.
- Comparar la situació actual dels nostres productes /serveis amb la desitjada a futur.

## EINA 2. CORBA DE VALOR

- **Instruccions:**

### Atributs i competidors

- Identificar els atributs del producte/servei o factors competitius del sector.
- Identificar els competidors amb els que volem comparar-nos.
- Valorar la importància relativa (escala 1 a 5, sent 1 “poca” i 5 “molta”) de cada atribut per cada competidor

### Quatre accions possibles

- Explorar visualment el nostre producte en comparació amb la competència
- Valorar 5 possibles camins o decisions a prendre en el futur:
  1. Afegir atributs
  2. Eliminar a tributs
  3. Crear nous atributs
  4. i 5. Modificar un atribut (augmentar o disminuir la seva importància)

### EINA 2. CORBA DE VALOR

#### Exemple:

