

Estratègies PER MILLORAR I FER CRÉIXER LA TEVA EMPRESA

Eina 3: Corba de valor

Amb la col·laboració de:

Amb el suport de:

Curt termini

- Millora del coneixement dels nostres clients (mecanismes d'escoltar i observar)
- Increment de vendes a clients existents (accions de *cross-selling*, *up-selling*, etc.)
- Incrementar la relació amb clients, proveïdors i agents d'interès (“empresa extesa”)

Llarg Termini

- Cerca de nous clients
- Cerca nous mercats geogràfics
- Apostar per noves fórmules i canals de relació amb els nostres clients
 - Per exemple: Creació conjunta com a mecanisme d'innovació basat en el diàleg i interacció transparent amb el client, convertint-lo en el protagonista de la creació del producte i servei segons les seves pròpies necessitats.

EINA 3. CORBA DE VALOR

- **Instruccions:**

Atributs i competidors

- Identificar els atributs del producte/servei o factors competitiu 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

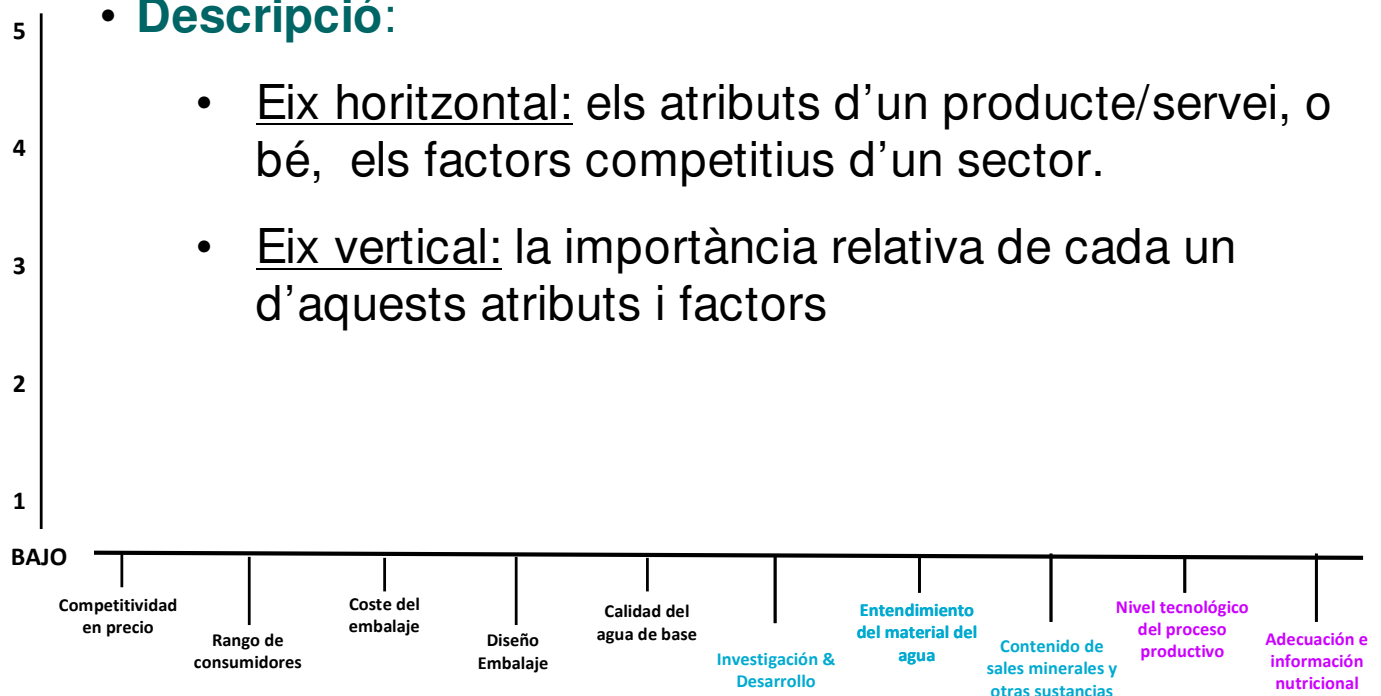
Quatre accions possibles

- 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 3. 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:**



- **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 3. CORBA DE VALOR

Exemple:

