

najlepsi

Doprecyzuj, dlaczego wybrane cechy budują twoją przewagę konkurencyjną.

1. Wybierz karty, które określają cechy, którymi ma się wyróżniać twoje rozwiązanie.
2. Odpowiedz na pytanie: dlaczego ta właśnie cecha pozwoli ci zbudować przewagę konkurencyjną?
3. Napisz przykładowe wypowiedzi klientów, które pokazałyby, że wybrana cecha realizuje twoje cele.
4. Wypisz wszystkie pomysły, które pozwolą ci wzmocnić wybraną cechę oraz sprowokować napisane wcześniej wypowiedzi klientów.
5. Powtórz to ćwiczenie z każdym z wybranych przymiotników, tak, żeby na koniec powstało tyle plansz, ile cech zostało wybranych.

przewagi

wymarzone wypowiedzi klientów

pomysł