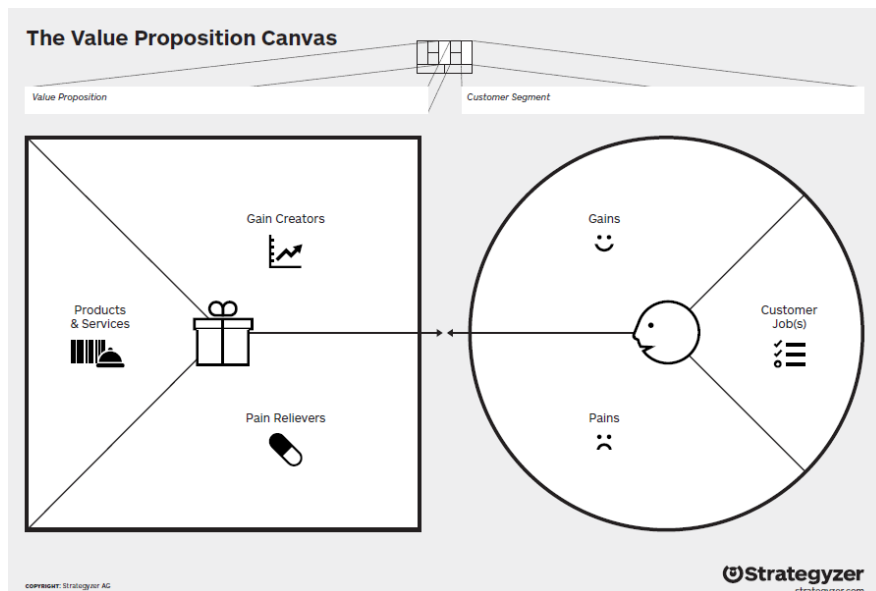




Εδώ θα εξηγήσετε ποιοι είναι οι ωφελούμενοι/πελάτες σας και πώς η προτεινόμενη λύση θα τους ωφελήσει ή θα έχει αντίκτυπο στη ζωή τους ή γιατί θα ήταν επιθυμητή η αγορά τους.

Το προϊόν/υπηρεσία παρέχει αξία μέσω διαφόρων στοιχείων, όπως η μοντερνικότητα, οι επιδόσεις, η προσαρμοστικότητα, η "εκτέλεση της δουλειάς", ο σχεδιασμός, η μάρκα / υπόληψη, η τιμή, η μείωση του κόστους, η μείωση του κινδύνου, η προσβασιμότητα και η ευκολία / χρηστικότητα. Η προσφορά αξίας μπορεί να είναι:

- Ποσοτική - τιμή και αποτελεσματικότητα
- Ποιοτική - Συνολική εμπειρία και αποτελέσματα πελατών

Διάφορα σύνολα πελατών μπορούν να ταξινομηθούν ανάλογα με τις διαφορετικές ανάγκες και χαρακτηριστικά τους για να διασφαλιστεί η κατάλληλη εφαρμογή της εταιρικής στρατηγικής και έτσι να ικανοποιηθούν οι επιλεγμένες ομάδες πελατών. Επιλέξτε ποιο από τα παρακάτω διαφορετικά είδη αγορών είναι πιο κατάλληλο για το προϊόν σας:

- **Μαζική αγορά:** Δεν υπάρχει συγκεκριμένη κατάτμηση για μια εταιρεία που στοχεύει τη μαζική αγορά, καθώς ο οργανισμός προσβλέπει σε ένα ευρύ φάσμα πιθανών πελατών. π.χ. Αυτοκίνητο
- **Εξειδικευμένη αγορά:** Διαχωρισμός των πελατών βάσει εξειδικευμένων αναγκών και χαρακτηριστικών. π.χ. Rolex
- **Τμηματική αγορά:** Μια εταιρεία εφαρμόζει πρόσθετο διαχωρισμό σε ένα υπάρχον μερίδιο των πελατών. Στην τμηματική κατάσταση, η επιχείρηση μπορεί να διαχωρίσει περαιτέρω τους πελάτες της με βάση το φύλο, την ηλικία ή / και το εισόδημα.
- **Διαφοροποιημένη Αγορά:** Μια επιχείρηση εξυπηρετεί πολλά τμήματα πελατών με διαφορετικές ανάγκες και χαρακτηριστικά.
- **Πολύπλευρη Πλατφόρμα / Αγορά:** Για μια ομαλή καθημερινή επιχειρηματική λειτουργία, ορισμένες εταιρείες εξυπηρετούν τμήματα πελατών που εξαρτώνται μεταξύ τους. Μια εταιρεία πιστωτικών καρτών παρέχει υπηρεσίες σε κατόχους πιστωτικών καρτών, ενώ ταυτόχρονα εξυπηρετεί και τους εμπόρους που αποδέχονται αυτές τις πιστωτικές κάρτες.

Σκεφτείτε

- Ποιοι θα επωφεληθούν από το έργο και πώς θα ωφεληθούν; Βρείτε δημογραφικά στοιχεία και αριθμούς.
- Γιατί το προϊόν αυτό έχει περισσότερα οφέλη τώρα από άλλα προϊόντα που θα μπορούσαν να χρηματοδοτηθούν;
- Αντιμετωπίζει το προϊόν ένα πρόβλημα όπως προσδιορίζεται και καθορίζεται από τις ομάδες που υποτίθεται ότι θα επωφεληθούν από το έργο;
- Πώς θα εμπλακούν και πώς θα συμμετάσχουν στο έργο οι πελάτες ή οι ομάδες-στόχοι;
- Βοήθησαν οι πελάτες να εντοπιστεί το πρόβλημα, να σχεδιαστεί το προϊόν και να λυθεί το πρόβλημα;
- Πώς θα αλλάξει και θα βελτιώσει (δημιουργία ικανοτήτων) τον οργανισμό σας η υλοποίηση αυτού του έργου;