

Segmento de clientes

Características e trabalhos a serem feitos

QUEM é o cliente típico do seu produto/serviço e que trabalho(s) ele/ela está digitando para fazer?

Problemas e necessidades

Por que seus clientes precisam usar seu produto/serviço a fim de obter o seu trabalho(s) feito?

Canal

Como o seu cliente pode adquirir seus produtos/serviços?

Experiência do usuário

O que o seu cliente faz com o produto para obter valor real?

Produto ou serviço

Alternativas

A(s) abordagem(s) que seu cliente está realizando para obter seu(s) trabalho(s) feito(s), incluindo as ferramentas que estão usando

Características principais

Os elementos essenciais que o seu produto ou serviço deve ter para atender às necessidades de seus clientes e resolver seus problemas

Valor para o canal

O valor que seu canal obterá oferecendo e vendendo seu produto

Principais métricas

A chave para avaliar se seu cliente está obtendo valor real. Essas métricas principais ajudarão você a saber se alcançou o ajuste do mercado de produtos

