

Questões para levantar ganhos

Leia mais sobre [ganhos no glossário da flexM4i](#)

Essas questões foram traduzidas de Osterwalder, A., Pigneur, Y., Bernarda, G., & Smith, A. (2014). Value proposition design: How to create products and services customers want. John Wiley & Sons.

Quais economias fariam seus clientes felizes? Que economias em termos de tempo, dinheiro e esforço eles valorizariam?

Quais níveis de qualidade eles esperam e o que gostariam que tivesse mais ou menos?

Como as propostas de valor atuais encantam seus clientes? Quais características específicas eles apreciam? Que desempenho e qualidade eles esperam?

O que tornaria o trabalho ou a vida de seus clientes mais fácil? Poderia haver uma curva de aprendizado mais suave, mais serviços ou custos de propriedade mais baixos?

Quais consequências sociais positivas seus clientes desejam? O que os faz parecer bem? O que aumenta seu poder ou status?

O que os clientes estão procurando mais? Eles estão em busca de bom design, garantias, características específicas ou mais funcionalidades?

Sobre o que os clientes sonham? O que eles aspiram alcançar ou o que seria um grande alívio para eles?

Como seus clientes medem sucesso e fracasso? Como eles avaliam desempenho ou custo?

O que aumentaria a probabilidade de seus clientes adotarem uma proposta de valor? Eles desejam menor custo, menos investimento, menor risco ou melhor qualidade?