



Instrument 3

Definirea afacerii

CE?



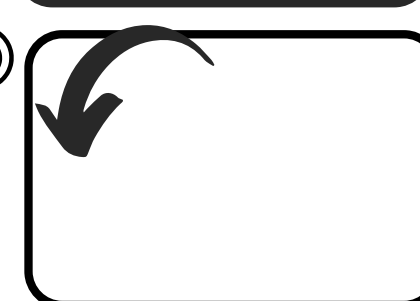
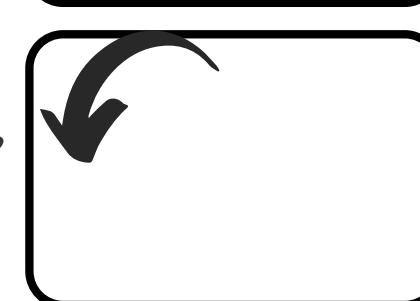
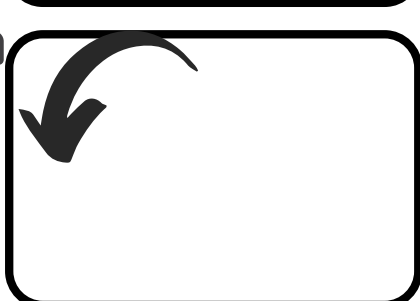
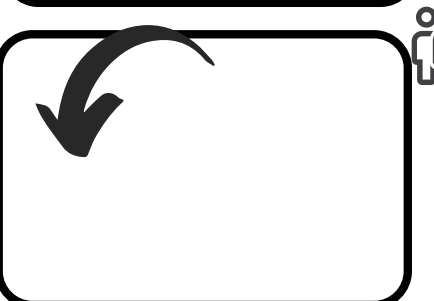
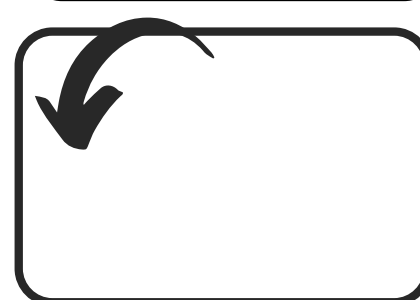
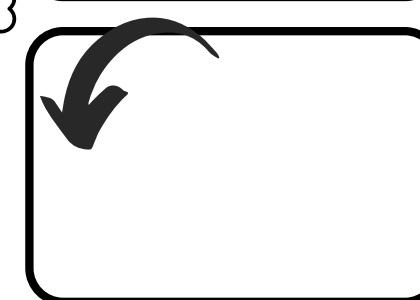
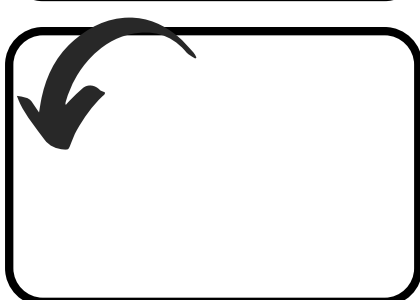
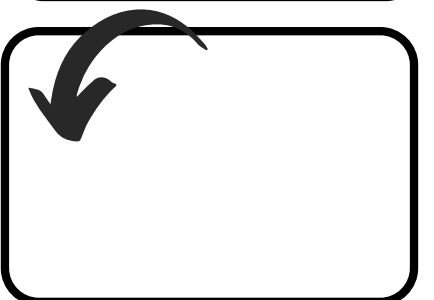
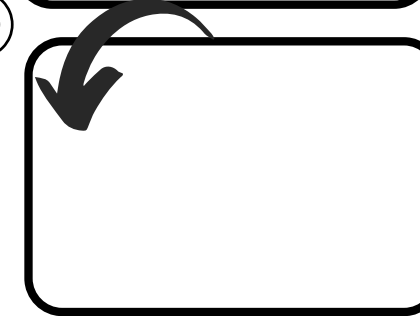
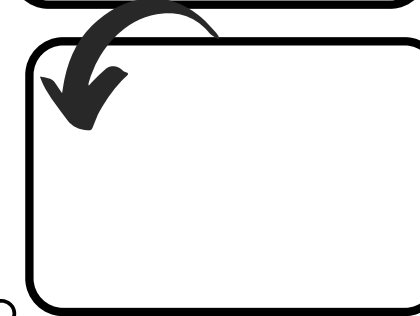
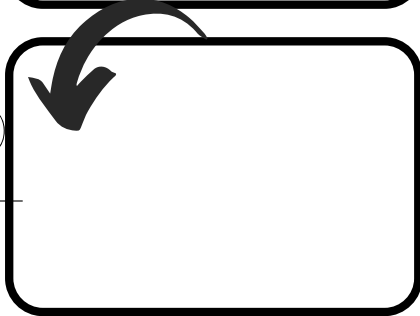
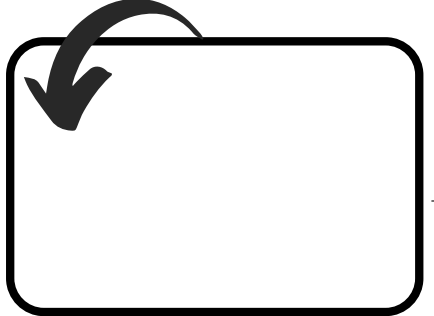
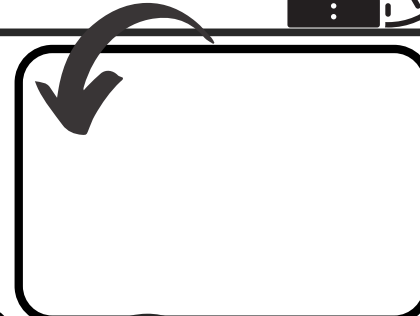
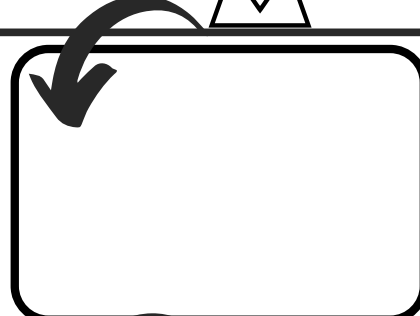
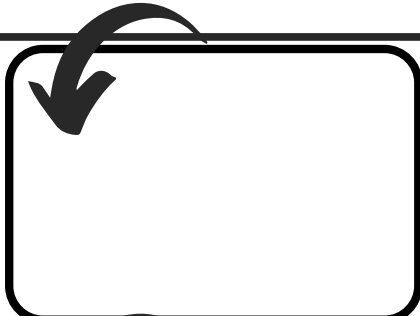
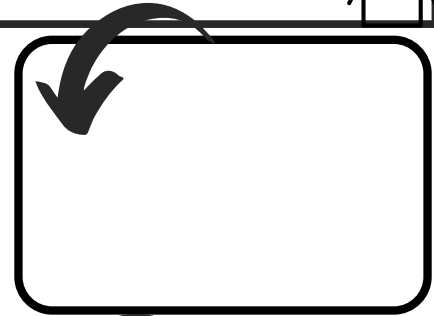
CINE?



UNDE?



CÂND?



Scopul acestui instrument este să te ajute să îți definești afacerea și perspectiva din care vrei să îți ajuți comunitatea.

Pași:

1. Răspunde la cele mai importante întrebări legate de afacerea ta:

1.1 Ce? (What) Ce este afacerea ta din punctul de vedere al produselor/serviicilor pe care le oferi?

1.2 Cine? (Who) Cui te adresezi ca și cumpărători/consumatori?

1.3 Unde? (Where) Care este piața ta de desfacere? Unde se află clienții tăi?

1.4 Când? (When) Când vor cumpara clienții tăi produsul/serviciul? Dar re-cumpăra?

1.5 De ce? (Why) De ce răspunsurile la aceste întrebări sunt reprezentative pentru afacerea ta și vor motiva potențialii clienți să îți aleagă produsul/serviciul?

2. În continuare vom răspunde întrebările: De ce?, aferent fiecărei săgeți. Scopul este de a ajunge la o argumentare în profunzime asupra aspectelor afacerii tale și de a descoperi argumente care să vă susțină nevoia pe piață a produsului/serviciului vostru.

De ce?

De ce?

De ce?

De ce?