

RISORSA GRATUITA

**TROVA LA TUA
UNIQUE
VALUE
PROPOSITION**

**PAROLE
AL VOLO**



parolealvolo.it



“Unique Value Proposition”

Cosa è e perchè è importantissima!

Si tratta della proposta unica di valore, ovvero una dichiarazione chiara che descrive i vantaggi della tua offerta che sia un prodotto o servizi.

La tua UVP descrive come risolvi i problemi e le richieste dei clienti e ti distingue dalla concorrenza.

Praticamente è la ragione per cui il tuo potenziale cliente ti sceglie, è la promessa fondamentale che devi mantenere col tuo cliente.

Probabilmente ne vedi ogni giorno leggendo un volantino o un sito, ecco qualche esempio:

Apple iPhone – The Experience IS the Product

Uber – Mettiti alla guida e guadagna

Shopify - Crea un negozio online, qualunque sia il tuo settore



La tua UVP è la tua impronta, ti identifica, è unica e preziosa!



I PUNTI FONDAMENTALI DI UNA BUONA UVP DEVONO ESSERE:

- CHIARA e facile da comprendere
- CONCRETA, spiega al tuo cliente che vantaggi ottiene
- COMPRENSIBILE a tutti, non solo a un pubblico di eletti
- DIFFERENTE, non deve essere simile a quelle dei tuoi competitor
- SINCERA, non deve mai promettere qualcosa che non potrai mantenere

PER INDIVIDUARE LA TUA UVP CORRETTAMENTE DEVI PORTI DELLE DOMANDE FONDAMENTALI:

- Quali vantaggi porta il tuo prodotto/servizio ai tuoi clienti?
- Cosa vogliono i tuoi clienti?
- Quali sono i bisogni e problemi dei tuoi clienti che tu puoi risolvere?
- Quali sono i punti deboli dei tuoi concorrenti?
- Cosa ti rende unico rispetto agli altri fornitori?

AZIONI NECESSARIE

- Identifica correttamente la tua BUYER PERSONA
- Cerca di capire come rispondi ai loro desideri/necessità
- Studia i tuoi competitor e i loro punti di forza e debolezza.
- Fai una analisi sincera della tua realtà aziendale
- Metti in risalto i tuoi fattori differenzianti: esperienza, know how, competenze specifiche, i risultati raggiunti, caratteristiche uniche del tuo servizio (Esempio: *Edilizia Acrobatica fino a 180 metri...*)



La tua UVP è la tua impronta, ti identifica, è unica e preziosa!



Questa risorsa gratuita ti è stata utile?

Se hai bisogno di saperne di più per la tua attività, prenota QUI una consulenza gratuita con me