

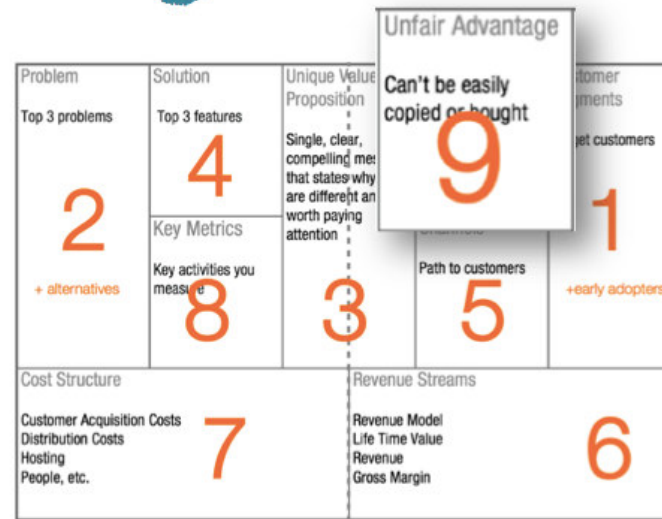


RELACIÓ AMB ELS CLIENTS

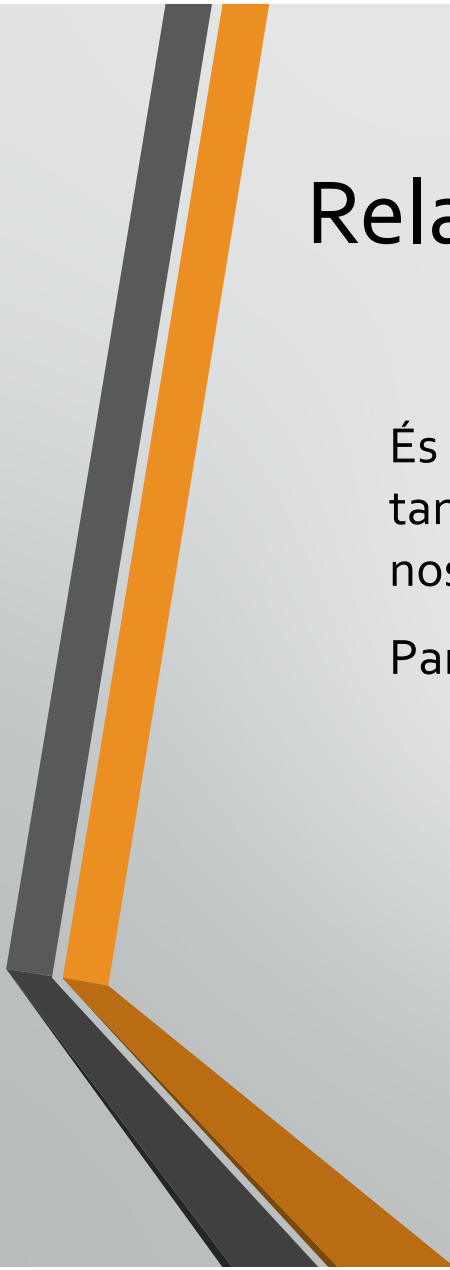
les Can Puig
Innovació i emprenedoria

Relació

Avantatge diferencial



Potser un dels punts més complicats d'omplir, i que és fàcil que no sàpigues què posar al principi. Recull aquesta cosa que et fa especial i diferent, el que causa que els clients segueixin venint a per més. Si no se t'ocorre què posar no et preocupis, deixa-ho buit ... amb el temps sabràs quina és.



Relació

És un dels aspectes més crítics en l'èxit del model d negoci, i un del més complexa de tangibilitzar: Quina relació mantindrem amb els nostres clients? Què inspirarà la nostra marca en ells?

Parlem a més de percepcions, per aquesta raó el disseny de serveis és molt útil.

Relació

Els 4 avantatges competitius imprescindibles d'una inversió exitosa

Avantatge diferencial

Les 5 forces de Porter

Teoria de les avantatges competitives

Avantatges del mètode canvas

La creació de valor com a mesura competitiva

Quin és el vostre avantatge diferencial respecte a la possible competència. Què és el que feu de diferent respecte d'altres i que no és fàcil de copiar?