



دوره راهنمای عملی فروش آسانسور هیدرولیک

جلسه اول – بخش دوم

شهریورماه ۱۴۰۰



ارزش پیشنهادی

ارزش پیشنهادی آن دلیلی است که مشتریان به سمت شما می آیند و از شما خرید می کنند.

دلیل خرید مشتریان از شما چیست؟

شرایط پرداخت بهتر

کیفیت بالاتر

خوش قول

مشاوره بهتر

نصب سریعتر

قیمت ارزانتر





بررسی چند مثال

مشاوره بهتر: به کارگیری موتور کره‌ای ۵/۵ kw همراه با تابلو و پک برای کابین ۶ نفره

مشاوره بهتر: اخذ مجوز برای ساختمان‌های ساخته شده

نصب سریعتر: نصب پروژه هوم لیفتی در یک هفته

خدمات بهتر: امکان اخذ وام بر روی محصولات بهیاد

پشتیبانی: زیر یک ساعت از اعلام محبوس‌ی



چرا باید ارزش پیشنهادی کسب و کارمان را بدانیم و هر روز آن را تقویت کنیم؟

تغییر مداوم و پیوسته محیط کسب و کار

ورود افراد جوان و تازه نفس در این عرصه

استفاده از تکنولوژی‌های نوین و حاشیه سودهای کمتر



ارزش پیشنهادی هر کسب و کار چیست ؟





ارزش پیشنهادی ثابت است یا متغیر؟

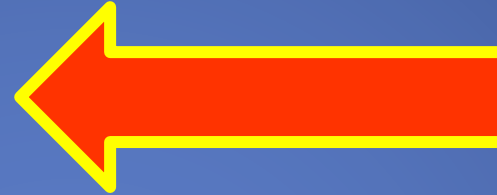




مزیت رقابتی

دلیل برتری شما به رقبا

ارزش پیشنهادی که روی آن تمرکز کرده‌اید



ستون‌های بزرگ، چهره‌های سنگین

برج تست، تجربه نصب

volvo

شرکت بهیاد

قیمت، روش‌های تولید

تویوتا

رضا نظامی

بنز

تافل در ۱۸ سالگی

لوکس و زیبا بودن



زنجیره ارزش

