



PROPOSTA DE VALOR

Do lado do paciente que já é cliente: o que ele precisa versus o que a empresa entrega

COMO PREENCHER

- 1. Do lado esquerdo, descreva o paciente que já passou pela primeira consulta: as tarefas dele, as dores e os ganhos que ele busca.
- 2. Do lado direito, liste o que a empresa entrega para cada tarefa, dor e ganho. Um item sem par do outro lado é proposta sem alvo, ou paciente sem resposta.
- 3. Priorize o que resolve a dor que o Diagnóstico de Capacidades (D04) mediu como mais grave, não a dor mais fácil de escrever.
- 4. Feche com a **declaração da proposta de valor**, em uma frase que qualquer atendente da recepção conseguiria repetir.

PLANEJAMENTO / CÓDIGO	RESPONSÁVEL	DATA

PERFIL DO PACIENTE QUE JÁ É CLIENTE

DIMENSÃO	DESCRIÇÃO
Tarefas do paciente	
Dores	
Ganhos desejados	

MAPA DE VALOR DA EMPRESA

DIMENSÃO	DESCRIÇÃO
Produtos e serviços	
Analgésicos de dor	
Criadores de ganho	

DECLARAÇÃO DA PROPOSTA DE VALOR uma frase, repetível por qualquer atendente

SINAIS DE UMA PROPOSTA DE VALOR QUE COMPETE DE VERDADE

- Todo analgésico responde a uma dor listada do lado esquerdo, nenhum sobra solto.
- A declaração final é específica desta empresa, não serviria igual para qualquer concorrente da praça.
- A dor de maior gap no Diagnóstico de Capacidades (D04) tem um analgésico nomeado, não só citado.