Value proposition B2B

perché un'azienda dovrebbe sceglierti

Dal problema del cliente a una promessa che puoi provare

1 Caratteristica, beneficio e valore sono diversi

Caratteristica	Beneficio	Valore
ciò che possiedi o fai	l'effetto utile che ne deriva	quanto quell'effetto conta per il cliente
il controllo dimensionale di un lotto	conoscere la conformità delle quote controllate	avere le informazioni per decidere se accettare il lotto

Con chi ti confronti davvero

Fornitore attuale	Soluzione interna	Rimandare
ha il vantaggio di essere già conosciuto	può sembrare più controllabile	evita subito costi e lavoro di cambiamento

Basta una specializzazione credibile
senza inventare un'unicità assoluta

2 Dalla capacità alla promessa: un esempio costruito

Prima
«Abbiamo un centro di lavoro a cinque assi»

↓

Dopo
«Lavoriamo su disegno componenti con superfici difficili da raggiungere: valutiamo materiale e tolleranze prima di confermare la commessa e concordiamo un pezzo campione con il relativo rapporto di controllo»

La sequenza per scriverla

1. chi compra
2. che cosa lo spinge a cercare ora
3. che cosa sai fare e quale effetto ha
4. come lo provi
5. per chi non sei adatto

A sostegno servono
un campione pertinente e un rapporto con le quote controllate, entro materiali, tolleranze e quantità concordati

Il collegamento decisivo
chi legge capisce come la capacità renda possibile l'effetto

3 Stessa promessa, prove diverse per chi decide

Il tecnico	Gli acquisti	Chi autorizza
un campione	perimetro	un piano di avvio
un rapporto di controllo	inclusioni ed esclusioni	responsabilità definite
l'esito di una prova	condizioni	gestione delle criticità

Ogni documento dimostra solo ciò che contiene

Certificazione	requisiti nel suo campo di applicazione
Fotografia	mostra un componente
Rapporto di controllo	documenta le quote verificate

Dichiara condizioni e limiti
e per chi la tua proposta non è adatta

Fonte: metodo ed esempi costruiti dell'articolo

KLC www.klc.it

Fonte: KLC · Value proposition B2B: come spiegare perché scegliere la tua azienda
https://www.klc.it/blog/contenuti/value-proposition-b2b-metodo-e-prove/