



Você **conhece** o seus clientes?

Como agir sobre as demandas mais latentes dos seus clientes?

The Developers Conference 2019

Value Proposition Design: quando os clientes se tornam parte da estratégia

Design Thinking

| Junho 2019



nuvemshop

You're holding a handbook for visionaries, game changers, and challengers striving to defy outmoded business models and design tomorrow's enterprises. It's a book for the...

Business Model Generation

WRITTEN BY
Alexander Osterwalder & Yves Pigneur

CO-CREATED BY
An amazing crowd of 470 practitioners from 45 countries

DESIGNED BY
Alan Smith, The Movement



Use este manual para criar produtos e serviços que os clientes desejam. Comece pelo...

Value Proposition Design

Como construir propostas de valor inovadoras

Por
Alex Osterwalder
Yves Pigneur
Greg Bernarda
Alan Smith

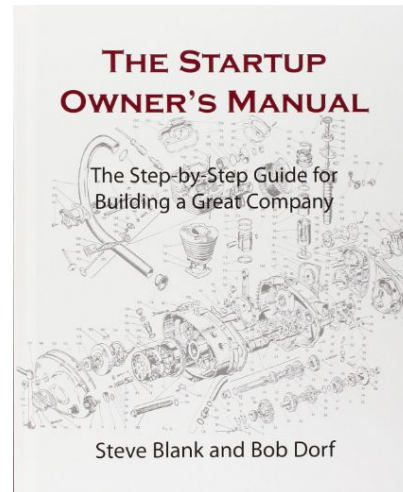
Arte de
Trish Papadakis



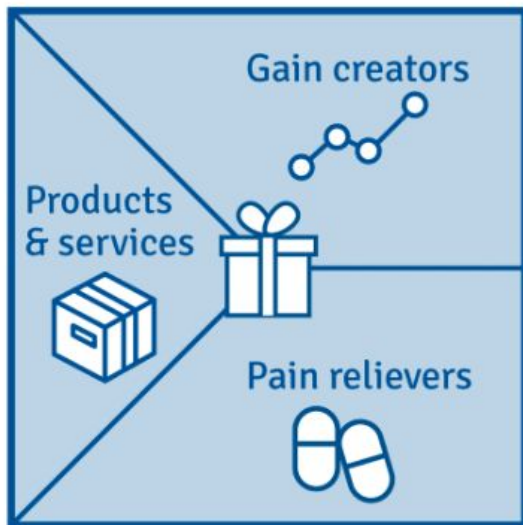
THE STARTUP OWNER'S MANUAL

The Step-by-Step Guide for Building a Great Company

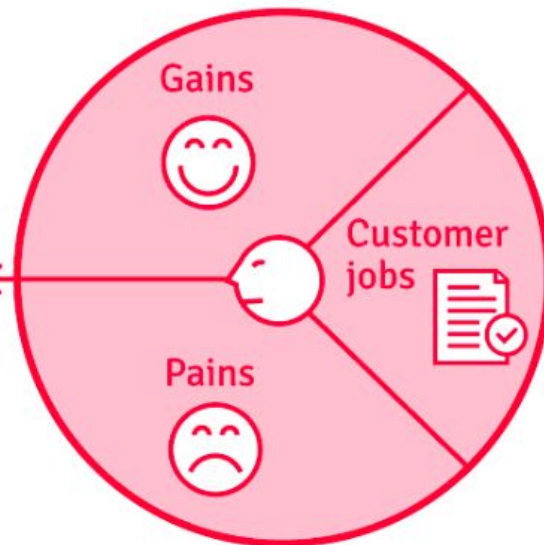
Steve Blank and Bob Dorf



Value Proposition



Customer Profile



Fonte: [B2B International](#)

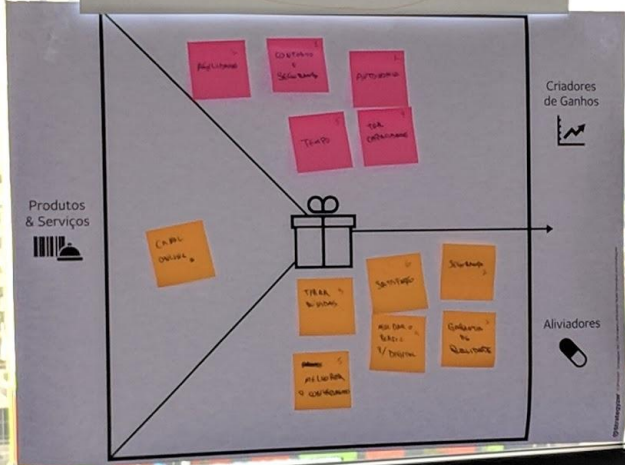


Dinâmica

8h - Cenda - 8:30 - Café - 9h - E-mail
 Computado - 10h - Jornada Contador
 e Cliente - Loja Plataforma
 10:30 - Reunião com
 da Instrução gerada de
 suporte em C&S - 11h - Clonagem - 11:30 - Última
 lista - 12h - 13h - 14h - 15h - 16h - 17h - 18h - 19h - 20h - 21h - 22h - 23h - 24h

Produto-Serviço Canal Online

- Suporte técnico (online)
- Rec. Dividido a ser entregue via
- Ser usado constantemente
- Melhorar processo de comunicação
- Ser usado apenas em emerg.
- Melhorar a qualidade do Digital
- Melhorar a qualidade do suporte
- Melhorar a qualidade do suporte
- 24h (incluindo o canal online)
- Ser usado de forma constante - C&S



Resultados

The Business Model Canvas

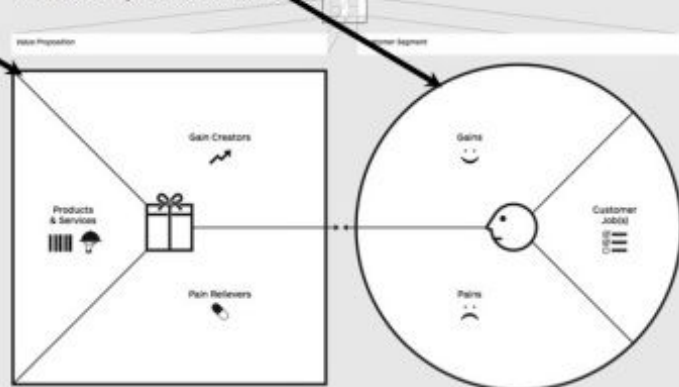
Designed for: _____ Designed by: _____ Date: _____ Version: _____



© 2010 Strategyzer
INSPIRED BY Business Model Patterns by Alexander Osterwalder
www.businessmodelpatterns.com

Strategyzer
strategyzer.com

The Value Proposition Canvas



Strategyzer
strategyzer.com



nuvemshop

Bate-papo com a Nuvem

Saiba como a Dinâmica de Desenvolvimento de Lojistas Nuvem está ajudando nossos clientes a encontrarem soluções para seus negócios.

O que você pode levar
desta conversa

01 Ter estratégia no recrutamento é chave

Vulnerabilidade

**Senso de
urgência**



Clareza

Objetivo

Exclusividade

02 Convide clientes diversos



03 Comunique para o time



04 Crie um ambiente prazeroso



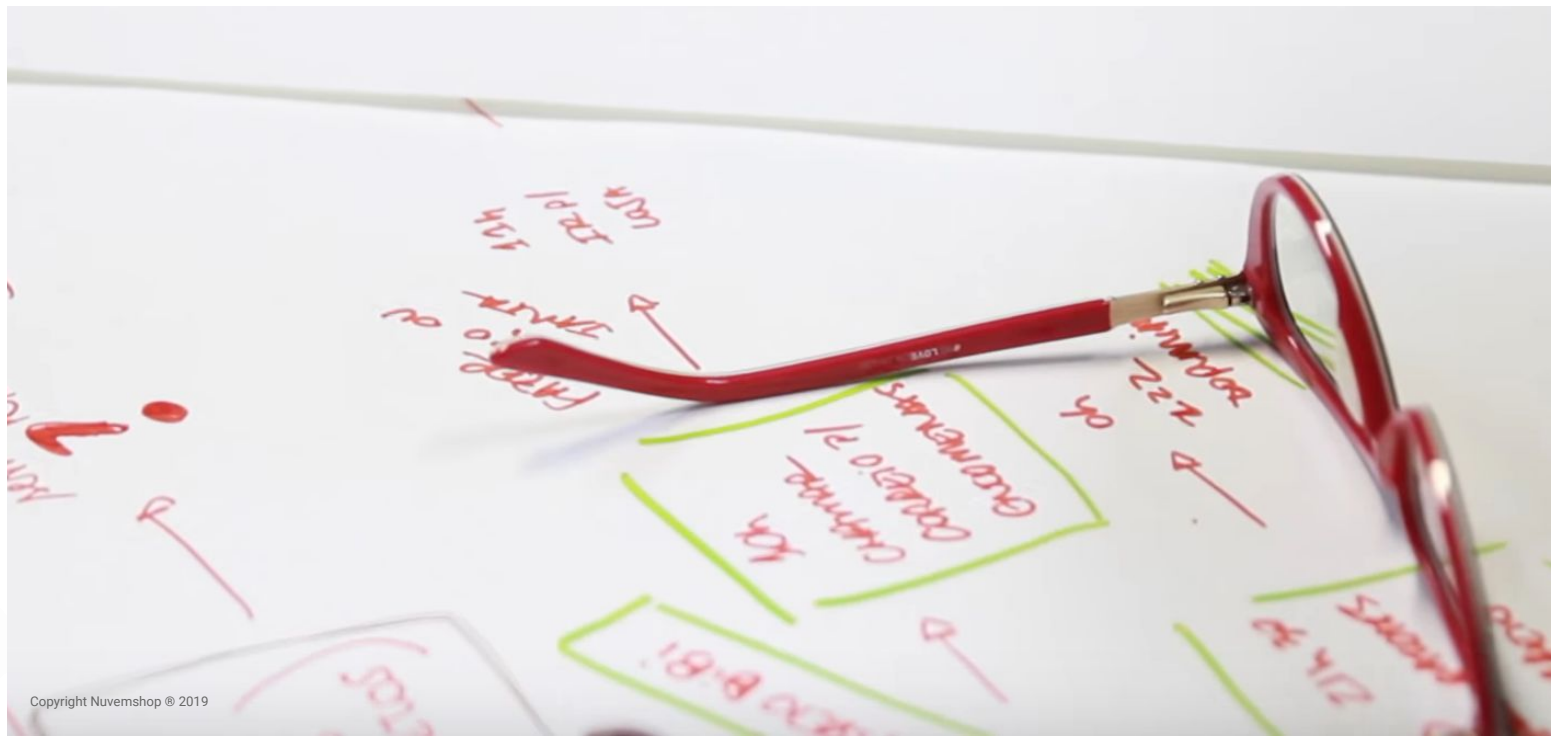
05 Cuidado com o viés



06 Aproveite o momento para estreitar o relacionamento

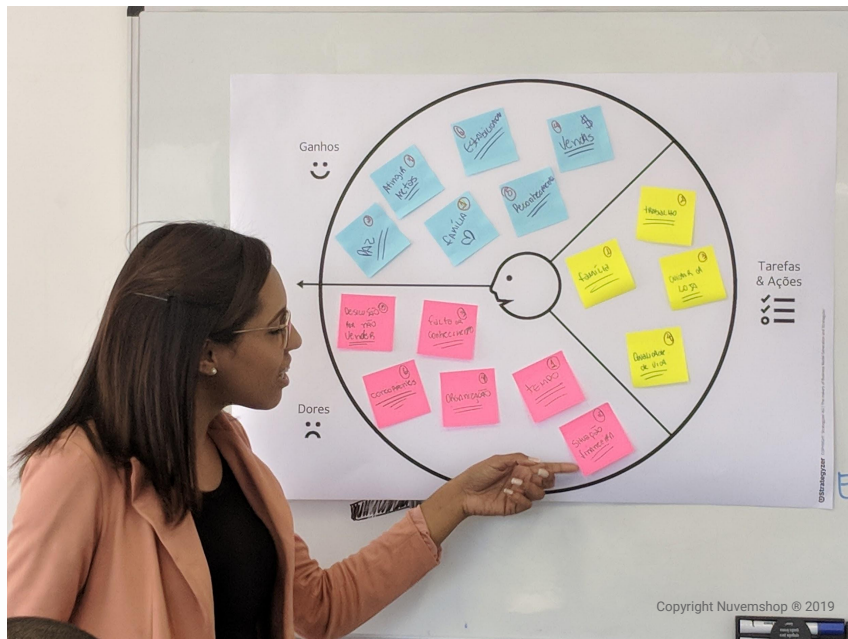


07 Analise os resultados enquanto tudo está fresco

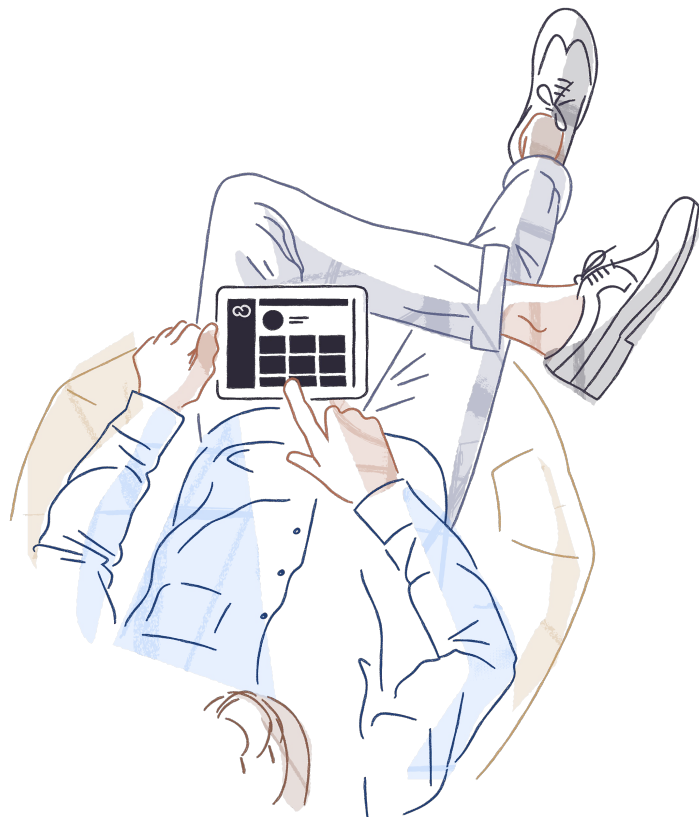


Copyright Nuvemshop © 2019

08 Não só comunique; faça o time participar ativamente



09 Promova mudanças e melhorias nas equipes





Obrigado!



Pedro Vargas
User Researcher



Nicolás Sala
User Research Manager

