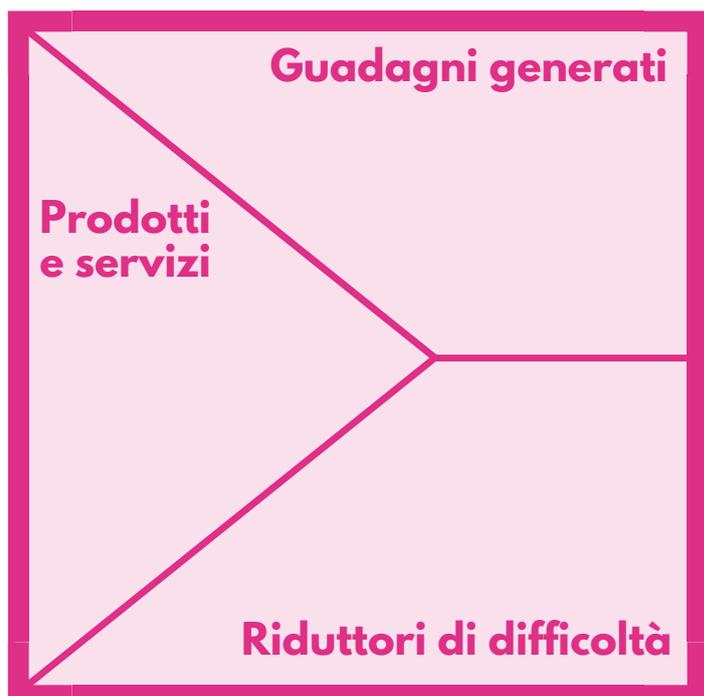


Si inizia dal cerchio, per focalizzare il mercato di riferimento, per poi concentrarsi sul quadrato per verificare di rispondere efficacemente alle aspettative del Cliente

## MAPPA DEI VALORI



- **Prodotti e servizi:** l'offerta che proponiamo al mercato
- **Guadagni generati:** i benefici derivanti dall'offerta proposta
- **Riduttori di difficoltà:** le modalità con cui l'offerta allevia le difficoltà ed i rischi individuati

## PROFILO CONSUMATORE



- **Azioni del Cliente:** sono le attività che il consumatore desidera o deve portare a compimento
- **Guadagni:** i benefici che il cliente si aspetta di ottenere
- **Difficoltà:** le complicazioni riscontrate nello svolgimento delle attività