

Core Business

EXEMPLO

INNOVATION
GARAGE



Quais recursos sua equipe possui?

1	Habilidades técnicas
2	Rede de contatos
3	Experiência nesse segmento
4	Poder de persuasão
5	

Quais são os potenciais Cores para o seu negócio?

1	Atendimento ao cliente
2	Inovação de produto
3	Rede de distribuição eficiente
4	
5	

INSTRUÇÃO:

- Priorize do mais forte para o mais fraco.

Qual é o seu Core proposto a partir das escolhas anteriores?

Atendimento ao cliente

Por que o seu Core é ou será único?

A equipe tem um histórico sólido em atendimento ao cliente

Por que é importante para o seu cliente-alvo? Como isso se relaciona com sua proposta de valor?

O cliente se sentirá acolhido pelo time de vendas.

Como ele cresce ao longo do tempo em relação aos concorrentes?

Cada vez aumentando mais a satisfação do cliente, gerando mais leads e aumento de receita.