



# THIẾT KẾ TUYÊN NGÔN VỀ GIÁ TRỊ

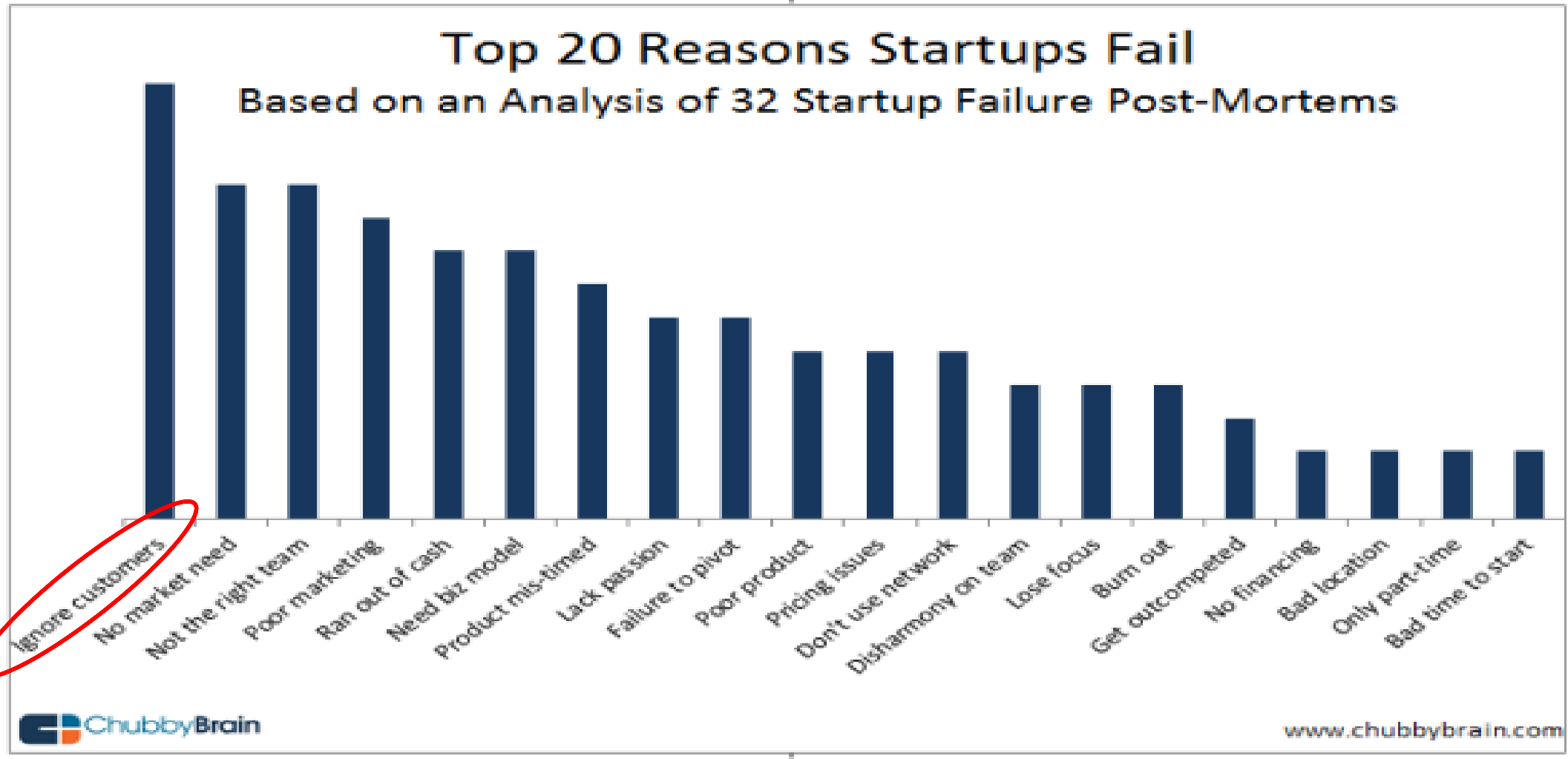


# Tuyên bố giá trị

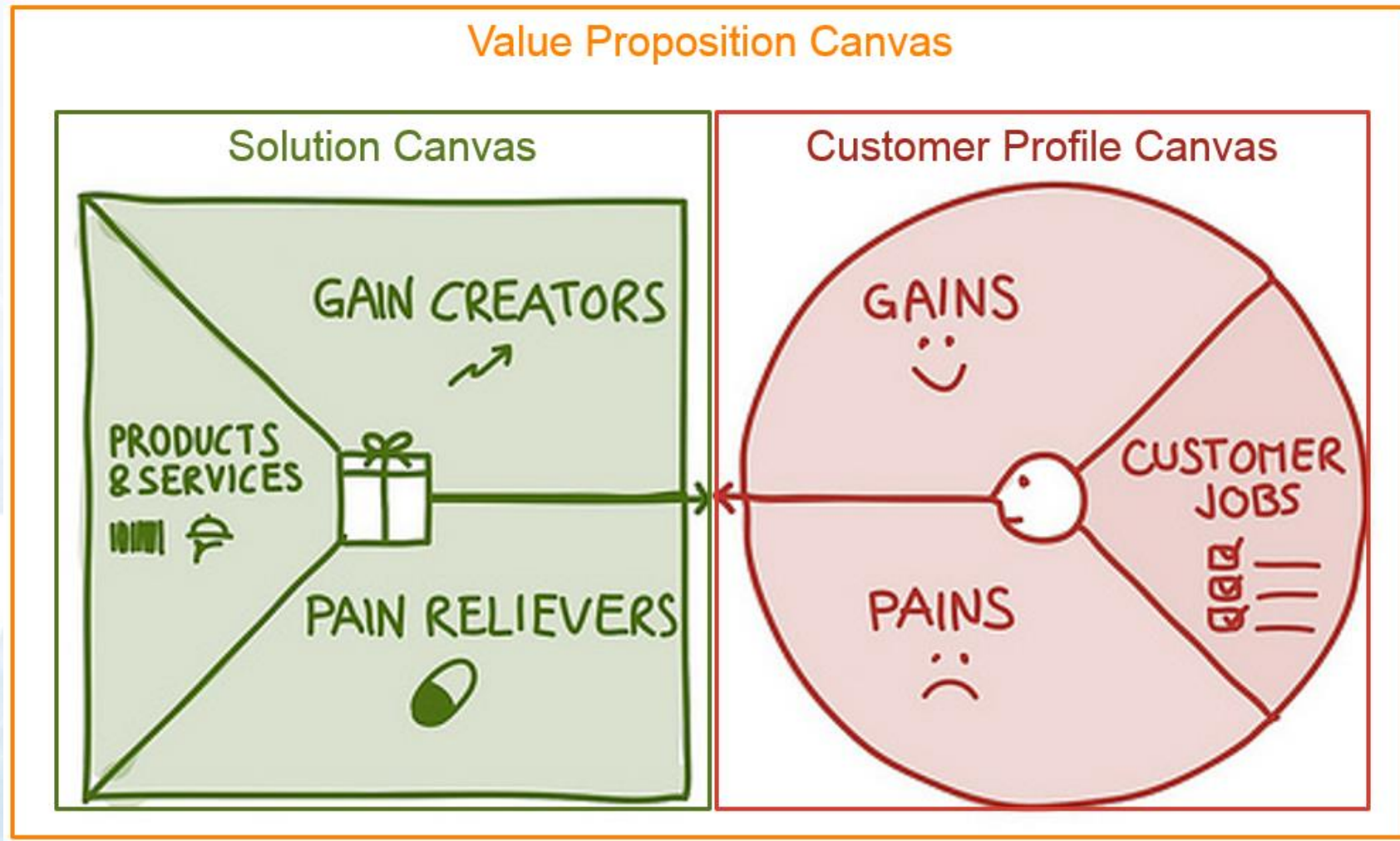
- “Tuyên bố giá trị là câu mô tả các lợi ích mà khách hàng có thể mong đợi từ sản phẩm/dịch vụ của bạn”

– *Alex Osterwalder*

# Tại sao thất bại?



# Khung thiết kế Tuyên bố giá trị

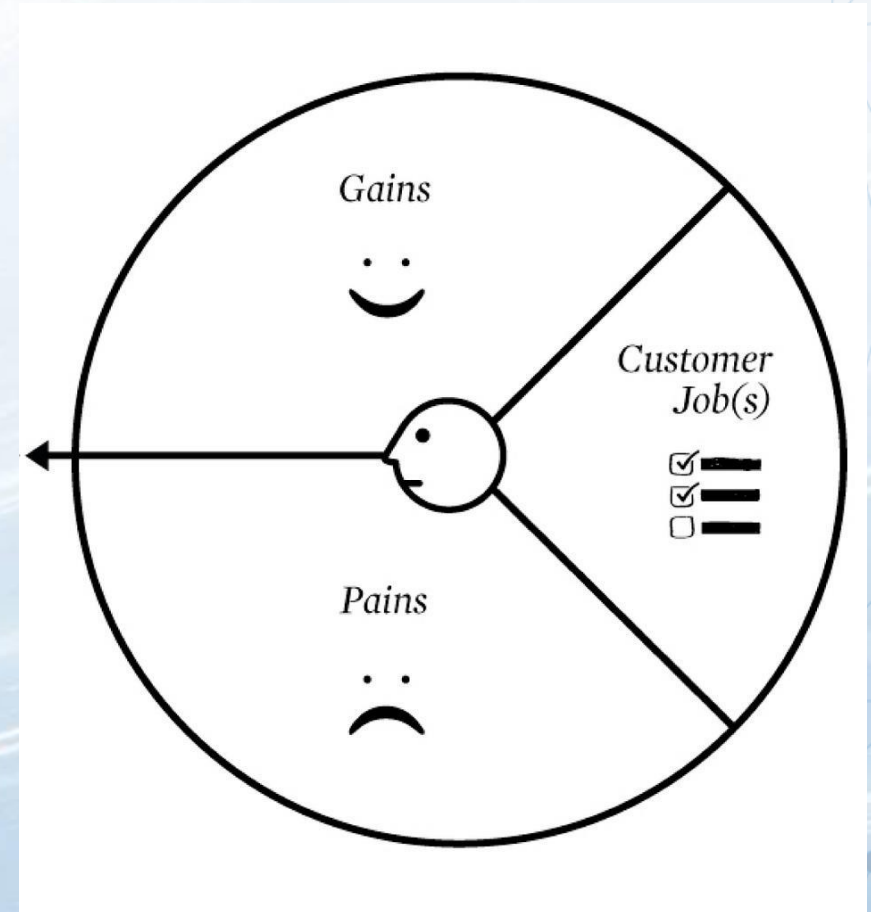


**Value Map**

**Customer Personas**

# Chân dung khách hàng


- **Việc cần làm của khách hàng**
  - Cái gì khách hàng đang cố gắng làm trong cuộc sống của họ?
- **Mong đợi**
  - Cái gì khách hàng của bạn mong muốn, trông chờ hoặc yêu cầu?
- **Nỗi đau**
  - Cái gì làm khách hàng thấy “đau” khi thực hiện các công việc phải làm của mình?



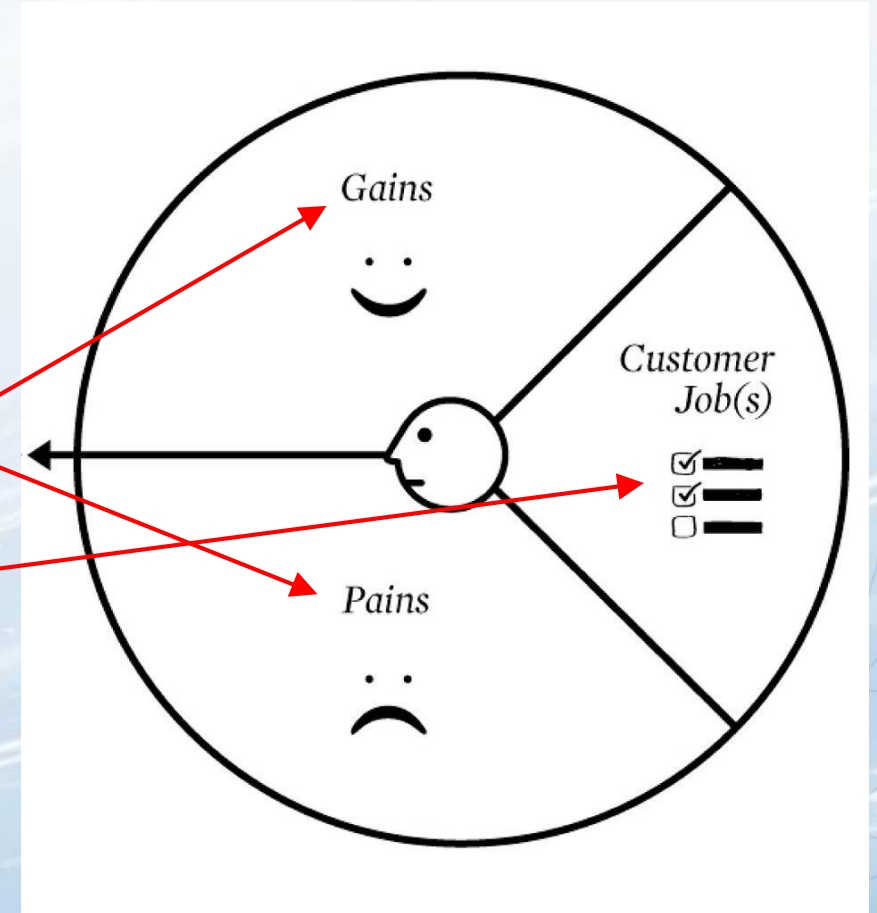
# Bạn còn nhớ bản Chân dung khách hàng?

LEANSTUDIO CUSTOMER PERSONA WORKSHEET

Team Name: \_\_\_\_\_ Date: \_\_\_\_\_

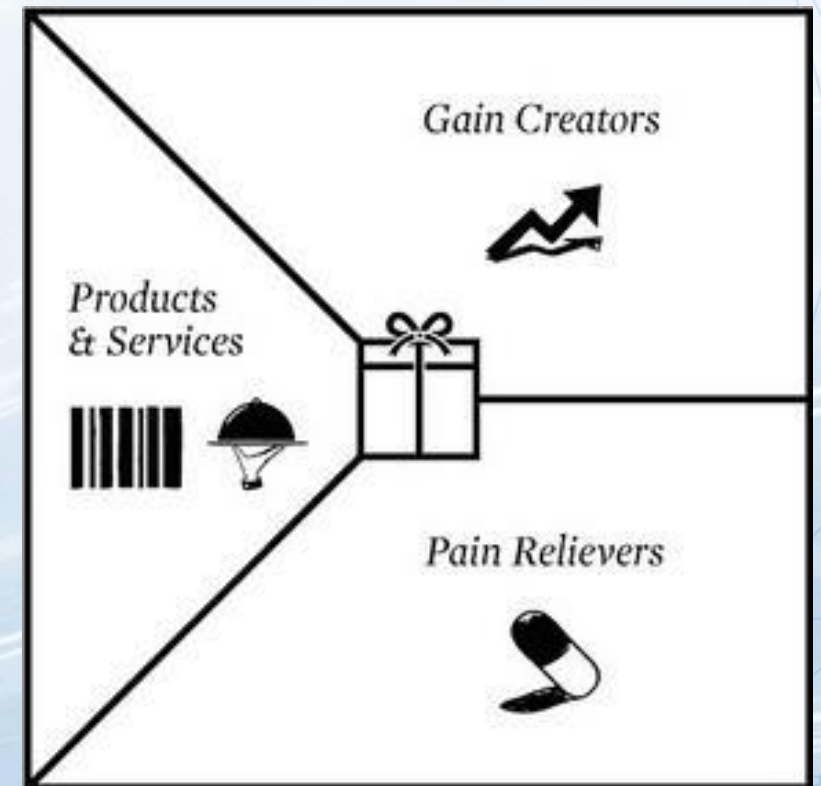
<p><b>Who</b> Write Name</p> <p>"What I truly need is..."</p> 	<p><b>Facts</b> Job, income, age, degree, etc.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>•</li></ul>	<p><b>Pain Points</b> What specific pains is your target customer experiencing? ("I feel xyz...")</p> <ul style="list-style-type: none"><li>•</li></ul>
<p><b>Observable Behaviors</b> What actions does your target customer take to solve his problems?</p> <ul style="list-style-type: none"><li>•</li></ul>	<p><b>Goals</b> What does the target customer hope to accomplish with your solution?</p> <ul style="list-style-type: none"><li>•</li></ul>	

© This work by Ryan MacCarrigan is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License.

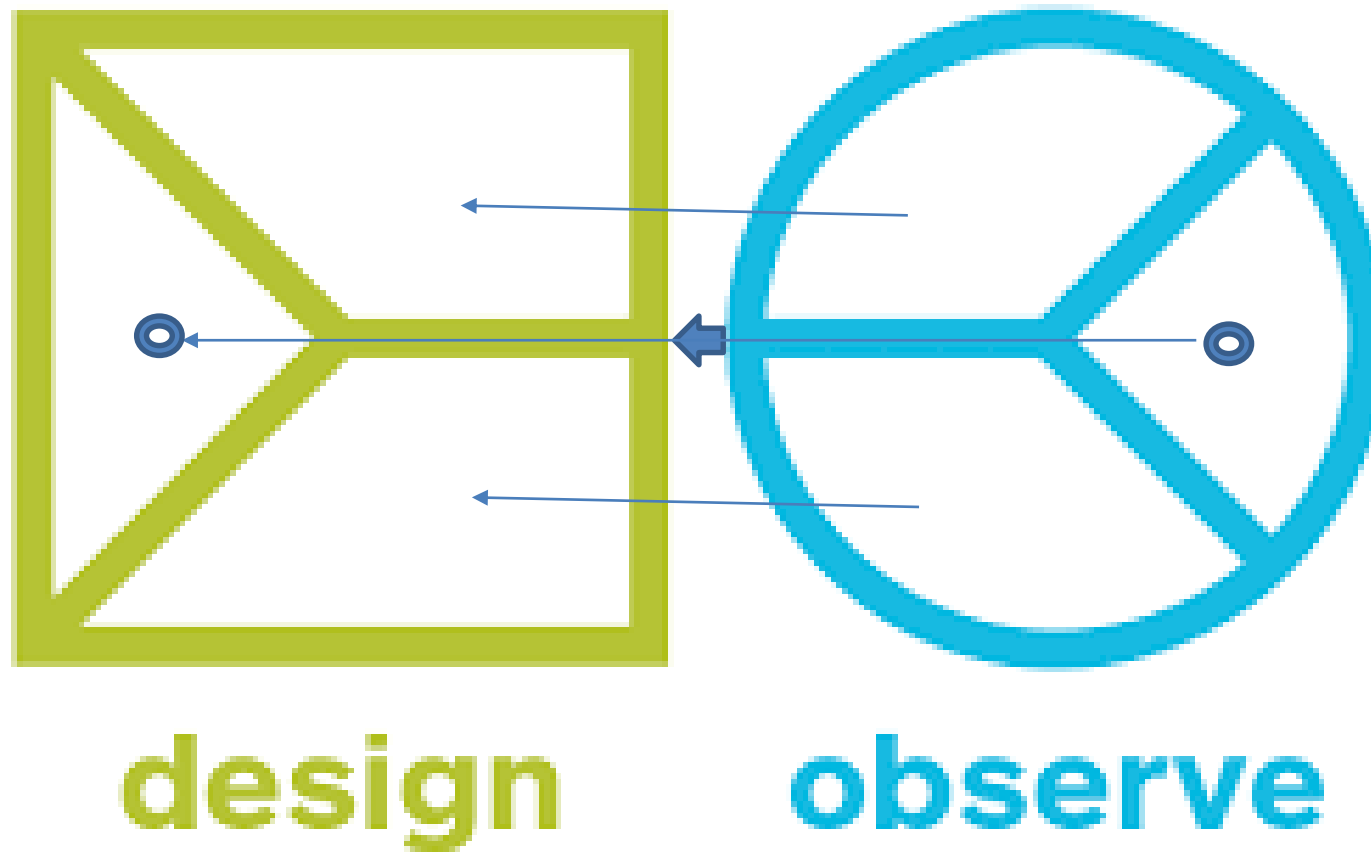


# Bản đồ giá trị

- **Sản phẩm và dịch vụ**
  - Bạn đang cung cấp cái gì?
- **Các yếu tố giảm đau**
  - Sản phẩm của bạn giúp làm giảm nỗi đau cho khách hàng như thế nào?
- **Các yếu tố giúp khách hàng đạt được mong đợi**
  - Sản phẩm của bạn sẽ giúp khách hàng đạt được các mong đợi như thế nào?

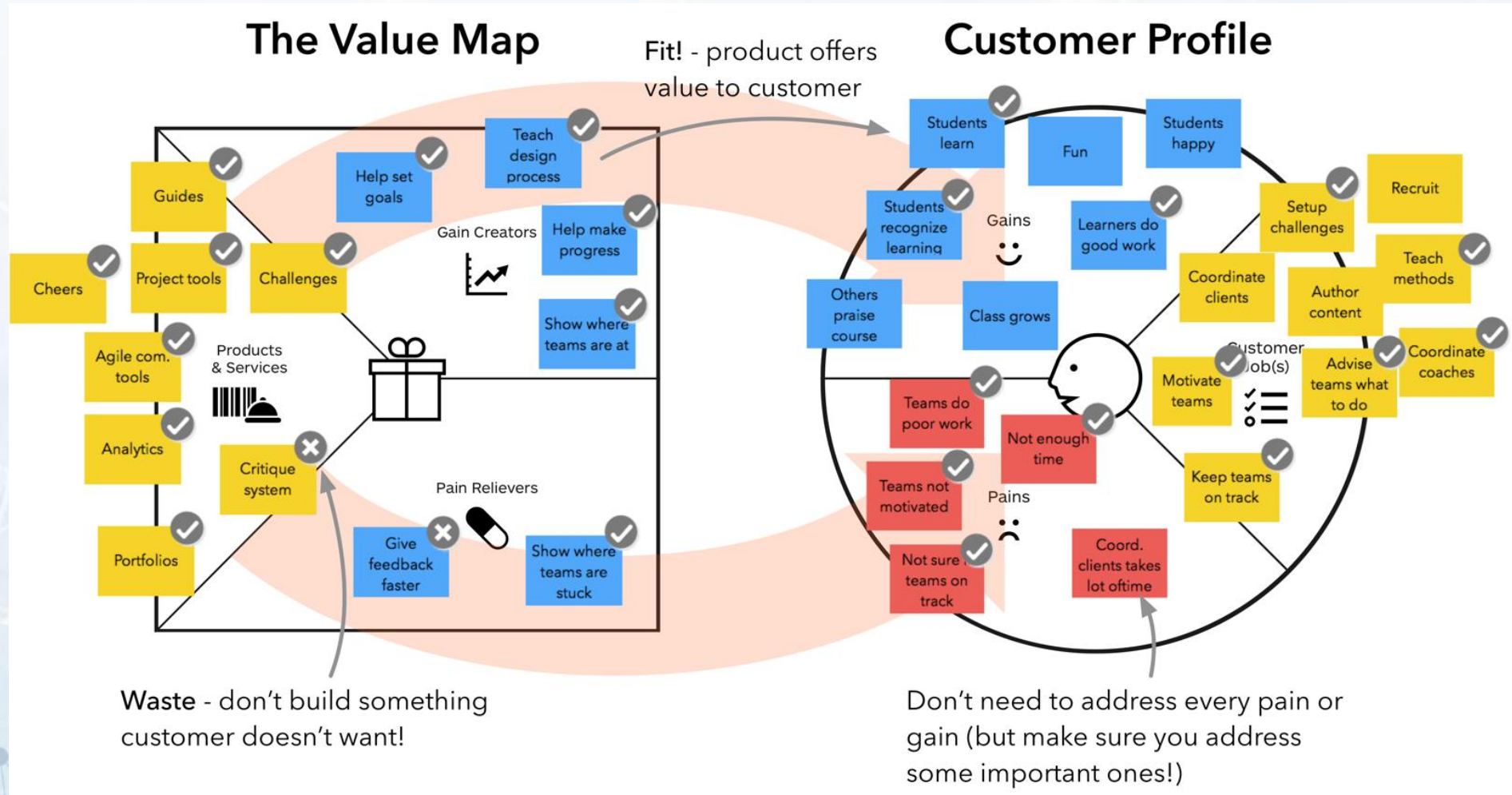


# Sơ đồ thiết kế giá trị

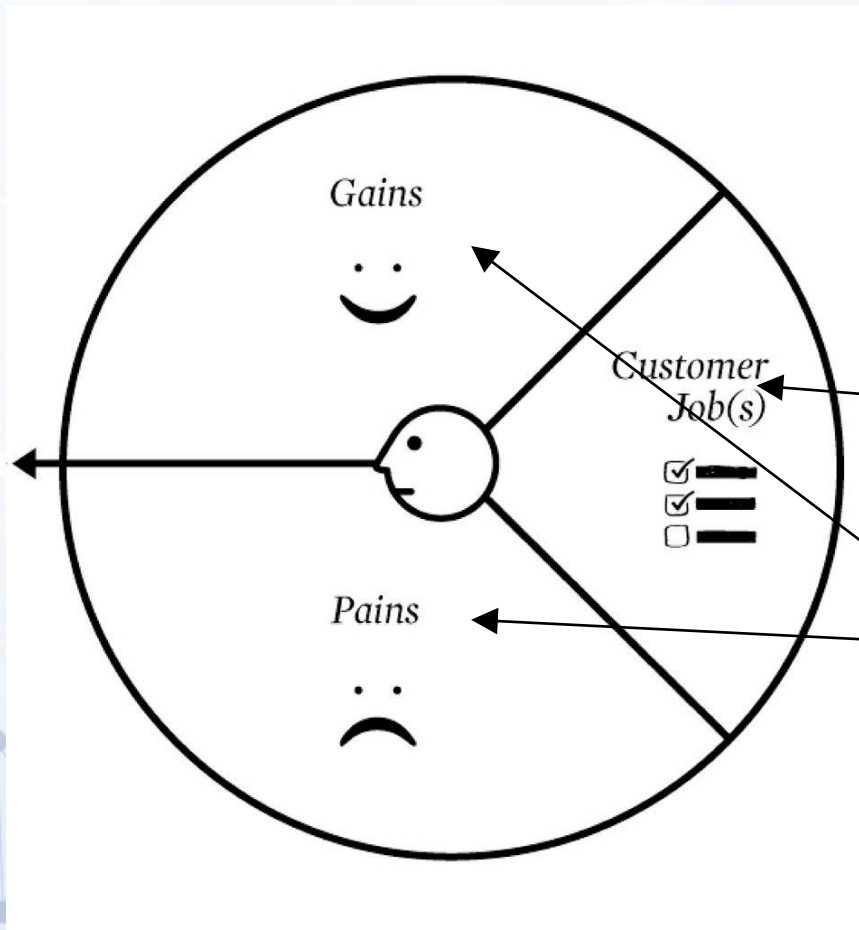




# Sự tương thích của giá trị



# Sự tương thích của giá trị



Giá trị chỉ thực sự được khách hàng đón nhận khi:

- Giải quyết các công việc cần làm quan trọng
- Giảm các nỗi đau nghiêm trọng
- Tạo ra các yếu tố giúp họ đạt được các mong đợi thiết yếu





# Thiết kế Tuyên bố giá trị

Một câu Tuyên bố giá trị tốt cần có:

- Cái gì: Sản phẩm/dịch vụ
- Cho ai: Khách hàng hướng đến
- Như thế nào: Lợi ích cốt lõi
- Tại sao: Giải pháp duy nhất



# Và...

1. Rõ ràng
2. Cụ thể
3. Ngắn
4. Dùng ngôn ngữ của khách hàng
5. Hiểu trong 5 giây

# Ví dụ

- “**WiNer** là cửa hàng duy nhất cung cấp cho các khách hàng am hiểu về thời trang những thương hiệu nổi tiếng nhất với mức giá giảm đến 60%”
- Diagram annotations:
- “what” points to “cửa hàng”
  - “unique” points to “duy nhất”
  - “customer” points to “khách hàng”
  - “value” points to the entire underlined sentence: “am hiểu về thời trang những thương hiệu nổi tiếng nhất với mức giá giảm đến 60%”

THANK YOU