

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


ALTA BOOKS
EDITORA

Value Proposition Design

**Como construir
propostas de
valor inovadoras**

Por
Alex Osterwalder
Yves Pigneur
Greg Bernarda
Alan Smith

Arte de
Trish Papadakos



Strategyzer
Series

Sequência do
Business Model Generation
Best-seller internacional
em mais de 30 idiomas

Resumo de Value Proposition Design: Como Construir Propostas de Valor Inovadoras

"Value Proposition Design" auxilia a encarar os desafios de qualquer negócio – criando produtos e serviços que os clientes querem comprar. Esse livro prático, com o apoio online, mostrará os processos e as ferramentas necessárias para o sucesso.

Com os mesmos formato e visual que os autores usaram no best-seller Business Model Generation, o livro explica como usar o Quadro de Proposta de Valor, uma ferramenta prática para desenvolver, testar, criar e gerenciar produtos e serviços que os clientes realmente querem.

Value Proposition Design serve para todos que se frustram com reuniões sem fim, achismos e intuições que resultam em lançamentos de produtos caros que desaparecem ou que, simplesmente, desapontam os consumidores.

O livro o ajudará a entender os modelos de propostas de valor, como aproximar-se do cliente e evitar desperdiçar tempo com ideias que não funcionarão. Mostrará ainda o simples, mas complexo, processo de desenvolver e testar propostas de valor e chegar ao resultado de criar produtos e serviços que se adaptam perfeitamente às necessidades ou aos desejos dos clientes.

Exercícios práticos, ilustrações e ferramentas ajudarão a melhorar seu produto, serviço ou nova ideia de negócio imediatamente. Além disso, o livro fornece acesso exclusivo a um conteúdo online (Strategyzer.com). Você trabalhará com exercícios interativos, avaliará seu trabalho, trocará ideias com outros leitores e baixará conteúdos específicos (que estará disponível em língua portuguesa à partir de dezembro de 2014). Value Proposition Design complementa o "Business Model Canvas" do Business Model Generation, uma ferramenta usada por startups e grandes empresas como MasterCard, 3M, Coca Cola, GE, Fujitsu, LEGO, Colgate-Palmolive e muitas outras.

"Value Proposition Design" fornece uma metodologia de sucesso comprovada, com propostas de valor que vendem, apoiadas em modelos de negócios lucrativos.

[Acesse aqui a versão completa deste livro](#)