

Kilpailijat

Miten kilpailijoiden tarjooma on muuttunut viime aikoina? Millaisia eroja kilpailijoiden ja oman tarjoomanne välillä on?

Miten kilpailijoiden toiminta on vaikuttanut asiakkaiden toiveisiin ja odotuksiin?

Millaisia kilpailuetuja tarjoomallanne on? Miten nämä kilpailuedut näkyvät asiakkaiden kokemuksissa ja vaatimuksissa?

Trendit

Mitkä keskeiset trendit ja innovaatiot, ovat nousseet esiin toimialallanne?

Miten nämä vaikuttavat toimialan kehitykseen? Miten ne vaikuttavat omaan tarjoomaanne?

Miten omaa tarjoomaanne voisi kehittää kestävämmäksi ja vastuullisemmaksi? Millaisia kehittämistoimia tämä edellyttää?

Miten nykyistä teknologiaa ja digitaalisia ratkaisuja voi hyödyntää tarjoomanne kehittämisessä? Millaisia konkreettisia mahdollisuuksia digitaalisuus ja teknologia tarjoavat?

Asiakkaat

Miten asiakkaat ovat muuttuneet viime aikoina? Miten nämä muutokset vaikuttavat tarjoomanne relevanttuteen?

Millaisia muutoksia on tapahtunut asiakkaiden odotuksissa ja vaatimuksissa?

Millaista palautteita olette saaneet asiakkailta ja yhteistyökumppaneilta tarjoomaan liittyen? Miten olette hyödyntäneet palautetta tarjooman kehittämiseen?

Millaisia uusia potentiaalisia kohderyhmiä tai asiakassegmenttejä markkinoilla on? Miten tarjoomaa tulisi laajentaa, muokata tai kehittää, jotta se tuottaisi arvoa uusille kohderyhmille?

Viestintä

Millainen tarjooma on asiakkaiden kannalta ymmärrettävä, houkutteleva ja tarpeellinen?

Millaisia tarinankerronnan elementtejä voitte hyödyntää tarjoomasta viestimiseen?

Millaiset esimerkit ja tarinat havainnollistavat, miten tarjoomanne on auttanut asiakkaita? Miten näitä käytännön esimerkkejä voi hyödyntää vahvistamaan uskottavuutta ja lisäämään kiinnostusta?