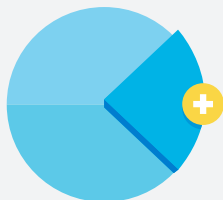


# Sześć sposobów wprowadzania innowacji z poziomu profilu klienta

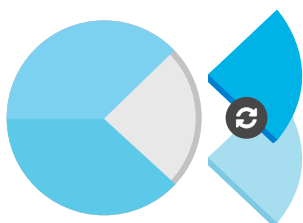
Przeprowadziłeś mapowanie profilu klienta. Co należałoby zrobić teraz? Istnieje sześć sposobów stymulowania wykonywania kolejnych działań związanych z tworzeniem propozycji wartości.

*Czy mógłbyś...*



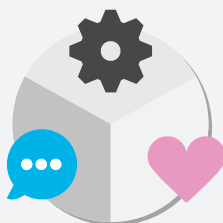
## ...odnieść się do większej liczby zadań?

Zajmij się bardziej kompletnym zestawem zadań, uwzględniając zadania pokrewne i pomocnicze.



## ...wybrać bardziej istotne zadanie?

Pomóż klientom wykonać zadanie, które różni się od wszystkiego, na czym obecnie koncentruje się większość propozycji wartości.



## ...nie koncentrować się wyłącznie na zadaniach funkcjonalnych?

Nie koncentruj się wyłącznie na zadaniach funkcjonalnych i twórz nową wartość, realizując także zadania społeczne i emocjonalne.



## ...pomóc znacznie większej liczbie klientów w wykonywaniu zadań?

Pomóż większej liczbie osób w wykonywaniu zadań, które w innym przypadku byłyby dla nich zbyt skomplikowane lub zbyt drogie.



## ...wykonywać zadania coraz lepiej?

Pomóż klientom lepiej wykonywać zadania, wprowadzając serie mikroudoskonaleń do istniejących propozycji wartości.



## ...pomóc klientom w zdecydowanie lepszym wykonywaniu zadań?

Gdy aktualna propozycja wartości znacznie przewyższa starsze metody pomagania klientom w wykonywaniu zadań, tworzy się nowy rynek.