



PRODUIT:

GROUPE DE CLIENTS :

Avantages potentiels et valeur ajoutée pour le client	Quelle importance cela a-t-il pour le client ?			Comment le produit crée cette valeur	comment obtenir ou créer plus de valeur à l'avenir
	1	2	3		
Aide le client à atteindre ses objectifs.					
Aide le client à résoudre un problème					
Crée de nouvelles opportunités pour les clients					
Contribue à réduire les risques pour le client					
Crée une expérience précieuse pour le client					
Permet aux clients de faire des économies.					