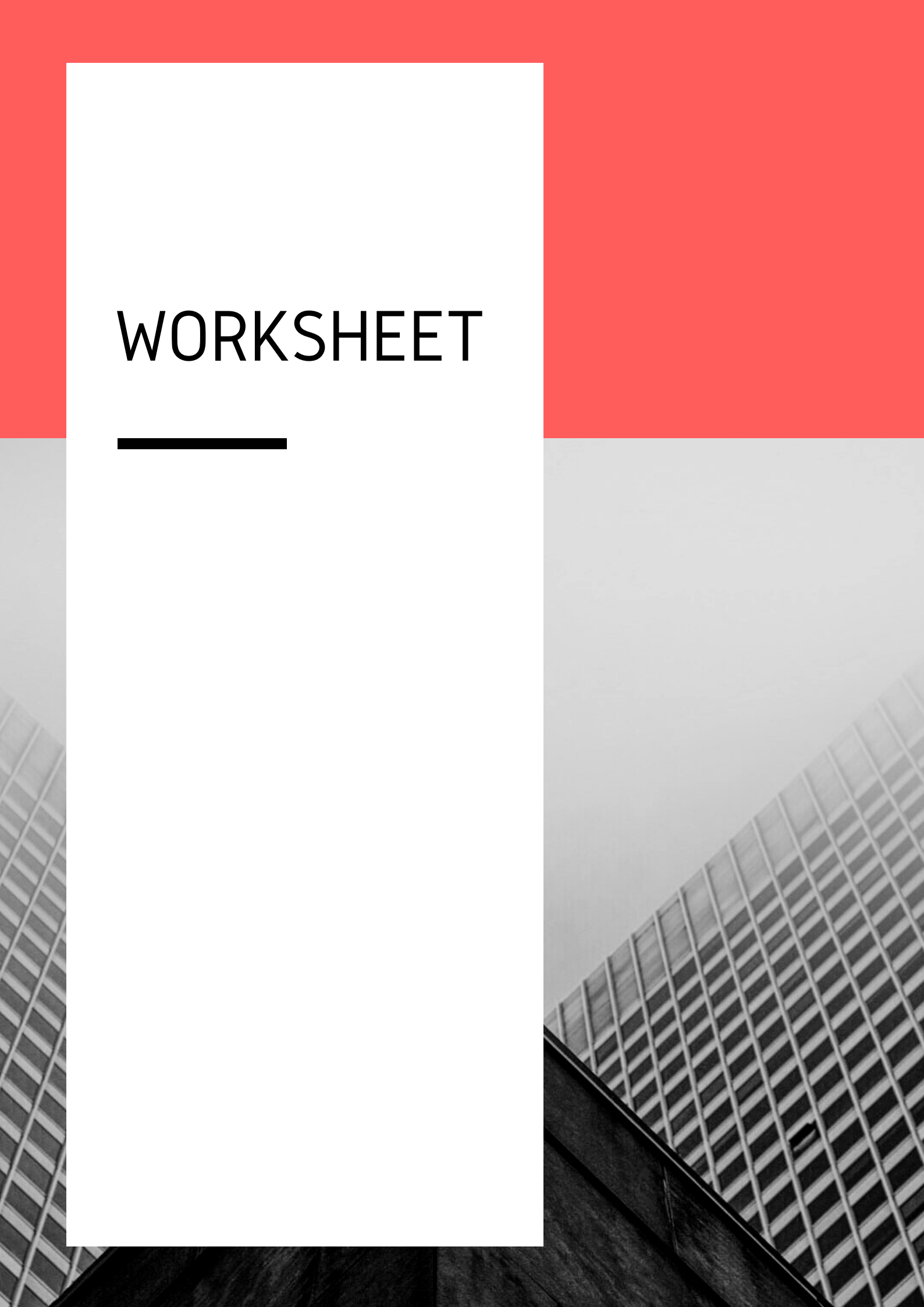


# WORKSHEET



# WORKSHEET HARTA VALORII

## 1. Calmantele pentru stres (Pain relievers)

Acestea descriu exact cum pot abilitățile și cunoștințele tale să ajute la eliminarea sau diminuarea stresului pe care îl au angajatorii/clientii tăi. Mai exact, descriu cum acestea pot elimina sau reduce unele lucruri care îi enervează pe aceștia înainte, în timpul sau după rezolvarea problemei pe care aceștia o au.

### Întrebări – triggers

Pot skill-urile și cunoștințele/serviciile tale să:

- să salveze timp? Bani? Efort?

-----  
-----  
-----

- să-i facă pe angajatori /clienti să se simtă mai bine? Prin distrugerea frustrărilor, a ceea ce îi enervează și orice le dă bătăi de cap?

-----  
-----  
-----

- să ajute la terminarea dificultăților și a provocărilor pe care angajatorii/ clientii tăi le întâlnesc? Să facă lucrurile mai ușoare prin eliminarea obstacolelor?

-----  
-----  
-----

- să facă dispărute consecințele sociale sau fricile pe care aceștia le au? În termeni de pierdere a statutului, puterii, încrederii?

-----  
-----  
-----

- elimină riscurile de care le este frică? Financiare, sociale, tehnice sau orice altceva cred că ar putea merge rău?

-----  
-----  
-----

- să-i ajute pe angajatori/ clienti să doarmă mai bine noaptea prin eliminare grijilor sau discriminarea acestora?

-----  
-----  
-----

- să minimizeze ori să facă dispărute erorile pe care aceștia le fac? Prin a-i ajuta să găsească o soluție?

-----  
-----  
-----

# WORKSHEET HARTA VALORII

## 1. Calmantele pentru stres (Pain relievers)

Acestea descriu exact cum pot abilitățile și cunoștințele tale să ajute la eliminarea sau diminuarea stresului pe care îl au angajatorii/clientii tăi. Mai exact, descriu cum acestea pot elimina sau reduce unele lucruri care îi enervează pe aceștia înainte, în timpul sau după rezolvarea problemei pe care aceștia o au.

Întrebări – triggers

- îi ajută pe clienți să elimine barierele care îi țin pe consumatori din a înțelege alte propoziții de valoare?

-----  
-----  
-----

## 2. Creator de beneficii (gain creator):

Describe cum skill-urile și cunoștințele tale/serviciile tale pot crea beneficii pentru angajatorii/clientii tăi. Mai exact ele subliniază cum acestea pot produce beneficii, câștiguri pe care angajatorul/clientul le așteaptă sau și le dorește, are nevoie de ele sau de ce nu, care l-ar surprinde, incluzând utilități funcționale, câștiguri sociale, emoții pozitive sau reduceri de cost.

Întrebări-triggers:

Pot skill-urile și cunoștințele/serviciile tale:

- să creeze timp/bani/efort care să îl mulțumească pe angajator/client?

-----  
-----  
-----

81

-să producă câștiguri pe care angajatorii/clientii tăi le așteaptă? Prin oferirea de calitate, garanție, încredere, ceva în plus?

-----  
-----  
-----

-să fidelizeze angajatorii/clientii tăi? Prin utilități funcționale, câștiguri sociale, emoții pozitive sau reduceri de cost?

-----  
-----  
-----

-să-i ajute pe angajatorii/clientii tăi să muncească mai ușor? Uzabilitate, accesibilitate, costuri mai mici, servicii suplimentare?

-----  
-----  
-----

# WORKSHEET HARTA VALORII

---

## 1. Calmantele pentru stres (Pain relievers)

Acestea descriu exact cum pot abilitățile și cunoștințele tale să ajute la eliminarea sau diminuarea stresului pe care îl au angajatorii/clientii tăi. Mai exact, descriu cum acestea pot elimina sau reduce unele lucruri care îi enervează pe aceștia înainte, în timpul sau după rezolvarea problemei pe care aceștia o au.

Întrebări – triggers

-să îndeplinească o dorință la care angajatorii/clientii visează? Ajutându-i să-și depășească aspirațiile?

---

---

---

-să producă câștiguri raportate la criteriul lor de succes/eșec? În termeni de performanță mai bună, cost mai mic?

---

---

---

-să-i ajute să ia decizii mai ușor? cu ajutorul unui cost redus, a unei investiții mai mici, un risc mai mic asumat, calitate mai bună, performanță îmbunătățită sau design mai bun?

---

---

---