



IL GRAAL

LA PROPOSTA DI PUNTA
CON CUI SUPERARE UNA SFIDA

Il Graal rappresenta l'elisir con cui potrete salvare il vostro Innocente in pericolo. Cioè, la proposta con cui superare una sfida soddisfacendo le necessità reali delle persone influenzate dalla stessa.

DNA

Una proposta è determinata dagli elementi che costituiscono il suo DNA e la definiscono in modo univoco.

Non otterrete una proposta completa fino a quando non avrete definito tutti gli elementi che compongono il suo DNA.

Tenete presente che ogni minima variazione in uno qualsiasi di essi può determinare la differenza tra successo e fallimento.

Una proposta può essere resa tangibile con un prodotto, servizio, processo, soluzione, piattaforma, attività, progetto personale e molto altro.

Potete usare l'Action Board per tutta la durata della sfida per visualizzare l'avanzamento della ricerca del vostro Graal.

Posizionate nel relativo settore del Graal, con le ipotesi non testate, un Test Report per ciascuna delle idee che compongono la proposta. Così potrete vedere quali settori sono incompleti.

Compilate con l'idea solo la parte in alto a sinistra del Test Report. Per il momento lasciate vuoto il resto.



CHI

SEGMENTO DI MERCATO

Persone che investono tempo e/o denaro
in cambio della proposta.

QUANTO

FLUSSI DI RICAVI

Tempo e/o denaro che riceverete dal
segmento di mercato in cambio
della proposta.

STRUTTURA DEI COSTI

Tempo e/o denaro necessari per
trasformare in realtà tutti gli elementi
che compongono il DNA della
proposta.

DOVE

CANALI DI PROMOZIONE, VENDITA E POST-VENDITA

Media fisici e virtuali attraverso i quali
il segmento di mercato può informarsi,
valutare, acquistare, raccogliere, consumare
e accedere al servizio post-vendita
della proposta.



ATTORI INTERNI ED ESTERNI

Persone coinvolte in qualsiasi fase o processo correlato alla proposta.

COSA

VALORE OFFERTO

Caratteristiche chiave di ciò in cambio del quale il segmento di mercato investe tempo e/o denaro al fine di soddisfare le proprie esigenze.

CARATTERISTICHE

Elementi materiali e immateriali che permettono al segmento di mercato di differenziare una proposta da tutte le altre.

COME

PROCESSI DI RELAZIONE CON IL CLIENTE

Descrizione di come agirete ogni volta che ci sarà un contatto tra il segmento di mercato e la proposta.



CARATTERISTICHE DI UN GRAAL LEGGENDARIO

FOCUS FOCUS FOCUS

Un Graal legendario è una proposta totalmente mirata a soddisfare le esigenze di un cliente specifico sfruttando al massimo le vostre abilità, competenze e risorse chiave.

Massimizzerete le vostre possibilità di successo.

DIFFERENTE

Un Graal legendario è una proposta alternativa rispetto a ciò che già esiste massimizzando le vostre abilità, competenze e risorse chiave.

Ridurrete le possibilità di essere copiati.

MEMORABILE

Un Graal legendario è una proposta in grado di sigillare un ricordo nella mente dei vostri clienti. Soprattutto un ricordo allineato con i vostri obiettivi.

Permetterete che vi ricordino e vi scelgano al momento giusto.

ATTUABILE

Un Graal legendario è una proposta supportata da un modello di business ad alto impatto.

Raggiungerete la sostenibilità in termini di tempo e denaro.

CONVALIDATO

Un Graal legendario è una proposta comprovata con clienti reali prima di essere lanciata, e con il minor investimento in tempo e denaro.

Ridurrete al minimo i fallimenti evitabili.