

UNIQUE SELLING PROPOSITION CANVAS

PROJETO _____

DATA _____

METODOLOGIA MENOS É MAIS

O PROBLEMA

Qual é o problema do meu cliente?

A SOLUÇÃO

Como é que eu resolvo o problema do meu cliente?

(nome do produto ou serviço)

(satisfazer uma necessidade)

ajuda

A CONCORRÊNCIA

Pelo que são conhecidos os meus principais concorrentes?

STATUS QUO

Quais são as práticas comuns da minha indústria?

(benefício)

utilizando

AS DIFERENÇAS

Como é que eu me distingo dos restantes?

AS CARACTERÍSTICAS

Por quais características quero ser conhecido?

U **N** **I** **Q** **U** **E**

É útil? É notório? É interessante? É quantificável? É perceptível? É envolvente?