

2.

LA USP - UNIQUE SELLING PROPOSITION

La Unique Selling proposition rappresenta la nostra proposta di valore. Il beneficio che SOLO NOI offriamo e che porta i nostri clienti a sceglierci. Rappresenta ciò che ci rende unici.

1. Descrivi i benefici che offri

2. Individua l'emozione negativa che il tuo cliente prova se non ha il tuo servizio/prodotto

3. Individua l'emozione positiva che il tuo cliente prova con il tuo servizio/prodotto
