



## Seu produto agrega valor?

Considerando o conteúdo trabalhado neste módulo e a metodologia *Jobs to Be Done*, responda às perguntas abaixo e inicie uma análise se o seu produto/serviço de fato agrega valor para o cliente e está corretamente posicionado como solução.

- Meu produto resolve a necessidade/problema do meu cliente?
- Ele já resolve essa necessidade de alguma forma atualmente? Com algum outro parceiro ou solução? Como? Qual?
- O que meu cliente valoriza nessa experiência atual?
- Minha solução tem capacidade de resolver esse “job” da mesma forma ou com alguma diferenciação? Qual meu diferencial?
- Esse diferencial é valorizado pelo cliente? Faria com que ele trocasse a solução atual pela minha?
- Minha solução resolve “dores”/Jobs adicionais? Quais?