



O que aprendemos?

Nessa aula, aprendemos que um mapa de valor descreve produtos e serviços, analgésicos e geradores de ganhos. **Dentre outras coisas, vimos que:**

- Produtos e serviços podem ser físicos, intangíveis, digitais, financeiros ou híbridos.
- Produtos e serviços devem corresponder a nossa oferta para ajudar nossos usuários a realizarem as tarefas que desejam ou precisam realizar.
- Que os analgésicos são os recursos, interações ou experiências que ajudam a reduzir as dores dos nossos clientes.
- Geradores de ganhos são os fatores que contribuem para aumentar o que é ganho na percepção do clientes. Que as três dimensões podem ter níveis de relevância maior ou menos, de acordo com o que é percebido pelo cliente como mais ou menos importante.
- Que devemos testar o encaixe e eliminar tudo o que não fizer sentido, para que nossa proposta de valor seja refinada.
- Que devemos repetir esse exercício inúmeras vezes, com cada segmento de clientes.