

فرم شماره 1	آشنایی با برند
محصول و یا خدمات:	نام برند:
محبوبترین محصول یا خدمات:	سال تاسیس:
تعداد پرسنل	افتخارات برند
رقبا منطقه ای	رقبای محلی
اهداف برند	رقبا خارجی
فعالیت های اینترنتی	فعالیت های تبلیغاتی
	آدرس وب سایت
	بخش مشتریان
برای چه کسانی ارزش خلق میکنید (شامل کلیه مشتریان - مشتریان شما چه کسانی هستند؟)	
مشتریان ایده آل و هدف شما کدامند؟ (ویژگی و خصوصیات رفتاری مشتری ایده آل شما چیست؟)	
مصرف کنندگان نهایی خدمات و یا محصولات (بیرونی ترین لایه فروش):	

ارزش پیشنهادی

(دلیلی یا دلایلی که مشتری شما را ترجیح می دهد. بعنوان مثال: دلایل کمی همچون سرعت تحویل، کیفیت و ... دلایل کیفی: تجربه، زیبایی و ... این ارزشها (دلایل) میتوانند در بین رقبا نو آورانه باشند و یا یک ارزش مرسوم و عادی است اما ویژه و تقویت شده)
لیست برخی از ارزشهاک تازگی-عملکرد - سفارش سازی-انجام کامل کار-طراحی-مقام و منزلت برند-قیمت-کاهش هزینه-کاهش ریسک-دسترسی - راحتی و ...

چه ارزشی را به مشتریان ارائه میکنیم؟ (چرا باید نیازشان را از شما بخرند نه از رقیبتان؟)

به حل کدامیک از مشکلات مشتریان خود کمک می کنیم؟

چه بسته ای از محصولات و یا خدمات را به هربرخشی از مشتریان خود پیشنهاد می کنیم؟

فعالیت های دیجیتالی (اینترنتی)

تجربه فعالیت های اینترنتی دارید (در صورت مثبت بودن توضیح دهید)

آیا فعالیت های اینترنتی کارساز است؟

اصطلاحات رایج در کسب و کارتان

لغاتی که مشتریان شما را با آنها میشناسند و یا آنها را به فعالیت شما مرتبط می کنند.

اطلاعات تکمیلی

نام و نام خانوادگی پر کننده فرم

سمت پر کننده فرم

تاریخ تکمیل فرم

توضیحات مورد نیاز: (هرآنچه مورد نیاز است که ما باید بدانیم)