

Exercice : Développement de la proposition de valeur pour les TLD

Préparation pour le prochain atelier : 30 septembre 2024

Objectif : Approfondir la définition de votre proposition de valeur

Méthode : CAP (caractéristique, avantage, preuve) avec un accent sur la résolution de problèmes et les valeurs fondamentales

Définition de la proposition de valeur :

Une proposition de valeur est une déclaration claire qui explique comment votre produit ou service résout un problème ou améliore une situation, offre des avantages spécifiques, et indique à l'audience idéale pourquoi elle devrait choisir votre produit ou service plutôt que ceux de vos concurrents.

C'est essentiellement la raison pour laquelle :

- un titulaire potentiel de nom de domaine choisirait votre nom de domaine .tld,
- une partie prenante voudrait soutenir ou s'engager avec votre organisation,
- un bureau d'enregistrement voudrait s'associer à vous et vendre votre nom de domaine .tld.

Récapitulatif de la méthode CAP avec un accent sur la résolution de problèmes

La méthode CAP vous aide à développer une proposition de valeur convaincante en se concentrant sur trois composantes principales tout en s'assurant que chacune aborde directement un problème spécifique :

- C (caractéristique) : Décrivez une caractéristique clé de votre produit ou service. Identifiez quel problème spécifique du public cible cette caractéristique aborde.
- A (avantage) : Expliquez l'avantage que cette caractéristique apporte dans la résolution du problème. Comment cette caractéristique fait-elle une différence pour la partie prenante ? Quel résultat positif produit-elle pour eux ?
- P (preuve) : Fournissez des preuves qui soutiennent vos affirmations et démontrent que votre solution résout efficacement le problème. Cela peut inclure des statistiques, des témoignages, des histoires de réussite, ou toute forme de preuve qui renforce votre proposition de valeur.

Application de la méthode "qu'est-ce que cela apporte de plus important ?" :

Pour s'assurer que les avantages identifiés sont vraiment significatifs et résonnent avec les valeurs fondamentales de votre public cible, appliquez la question suivante à chaque fois que vous pensez avoir trouvé un avantage intéressant :

"Qu'est-ce que cela apporte de plus important ?"

Répétez cette question de manière récursive pour chaque avantage que vous identifiez. Continuez à poser cette question jusqu'à ce que vous découvriez une valeur ou un avantage fondamental qui est le plus significatif pour la cible — généralement quelque chose qui s'aligne sur des besoins fondamentaux comme la sécurité, la liberté, l'indépendance, la confiance, etc.

Exercice et exemple - Proposition de valeur Zimbabwe (Cible Registrant / Titulaire)

Identifiez le problème ou la situation

Réfléchissez aux défis ou besoins spécifiques auxquels sont confrontés les futurs titulaires (individus ou entreprises) lorsqu'ils envisagent d'enregistrer un domaine.

Propo

- Les réseaux sociaux posent certains problèmes parce leurs contenus se retrouvent au milieu de beaucoup de contenu indésirable, sans rapport avec ce que vous proposez.
- Un compte Gmail générique
- Une communication plus professionnelle, ils ont bien réussi
- Pas assez de bureaux d'enregistrement disponibles (Attention, c'est votre problème, pas le sien)
- Surmonter le problème qu'ils n'enregistrent pas de domaine (Attention, c'est votre problème, pas le sien)
- Ils ne voient pas la nécessité des noms de domaine (Attention, c'est votre problème, pas le sien)

Mango, un petit propriétaire d'entreprise à Harare. Il possède une entreprise d'importation de véhicules. Une nouvelle entreprise, ils viennent de commencer et veulent se promouvoir. Ils veulent que les gens locaux achètent chez eux, et ils veulent être visibles pour les exportateurs externes qui s'intéressent au marché zimbabwéen. Pour le moment, ils réalisent que l'image de marque est importante, ils réalisent que leur marque est

importante pour leur communication. Ils réalisent également que leur communication n'est pas assez professionnelle, ils utilisent une adresse Gmail générique et les médias sociaux. Ainsi, les informations sur leur produit sont publiées parmi beaucoup d'informations indésirables sans rapport avec leur offre. Ils veulent donc une communication professionnelle avec leurs partenaires / organisations et clients, afin d'être pris au sérieux.

Définissez la caractéristique

Quelle est une caractéristique unique de votre TLD qui aborde directement le problème identifié ?

Propositions de Jim:

- Le site web fournit une large gamme de services
- Commander des produits et services en ligne
- Attirer une clientèle entreprise
- Promouvoir .zw
- Faible coût

Expliquez l'avantage

Comment cette caractéristique bénéficie-t-elle au futur titulaire ? Comment résout-elle leur problème spécifique ? Par exemple :

- Fiabilité
- Avec les bureaux d'enregistrement : Utilisez .co.zw au lieu de .com
- Fiabilité
- Prix bas

Le site web est une question d'image de marque qui maintient l'intérêt du client. Il aidera l'entreprise à être reconnaissable. Il améliorera la communication de l'entreprise. Il leur permettra d'être identifiés localement, ils sont étroitement associés au pays. Il leur permettra d'économiser de l'argent, fiable et publié en quelques minutes. Il leur apportera plus de ventes, plus d'affaires. Il améliorera leur réputation. Il montrera qu'ils sont des personnes en qui on peut avoir confiance. Ses principaux clients diront qu'il est fiable, ils confirmeront leur expérience de travail avec Mango.

Fournissez une preuve

Quelles preuves pouvez-vous fournir pour soutenir vos affirmations et démontrer que votre solution résout efficacement le problème ? Des exemples incluent :

Jim fournira des retours d'expérience de grandes entreprises locales avec leur témoignage et les avantages.

Rédigez la proposition de valeur pour les futurs titulaires

Combinez les éléments ci-dessus en une déclaration concise de proposition de valeur. Par exemple :

L'enregistrement d'un nom de domaine co.zw est une opération peu coûteuse et simple qui vous permettra d'avoir un site web et un service de messagerie fiables => *Attention, ce sont des caractéristiques et non pas des valeurs*

L'enregistrement d'un nom de domaine en co.zw vous permettra de promouvoir les produits et services de votre entreprise tout en montrant au monde que le Zimbabwe est ouvert aux affaires. => *(ok, mais bien s'assurer que le fait de montrer que le Zimbabwe est ouvert aux affaires est un vrai avantage pour votre cible).*

Proposition finale

=> Avec .co.zw, il est facile pour les clients potentiels de vous trouver et de voir que vous êtes une entreprise sérieuse, augmentant ainsi vos ventes et votre résultat net. (Peut-être améliorée avec l'idée de "confiance")

Maintenant que vous avez terminé l'exercice pour les futurs titulaires, répétez le même processus pour les deux autres acteurs clés :

Partie prenante (par exemple, gouvernement, organisme industriel) : Considérez quels problèmes ces parties prenantes essaient de résoudre et comment votre TLD peut les aider à atteindre leurs objectifs. Définissez la caractéristique, l'avantage et la preuve spécifiques à eux, en posant "Qu'est-ce que cela apporte de plus important ?" de manière récursive pour creuser plus profondément dans les valeurs fondamentales.

Bureau d'enregistrement : Identifiez les défis auxquels les bureaux d'enregistrement sont confrontés pour choisir des partenaires TLD ou vendre des domaines et comment votre TLD offre des avantages uniques. Développez une proposition de valeur basée sur la méthode CAP en conséquence, en utilisant la question "Qu'est-ce que cela apporte de plus important ?" de manière récursive pour identifier la valeur fondamentale.

Préparation pour l'atelier (30 septembre 2024)

Veillez préparer un résumé écrit de vos propositions de valeur pour chaque partie prenante en utilisant la méthode CAP, en vous concentrant sur la résolution de problèmes et les valeurs fondamentales. Nous examinerons et affinerons celles-ci lors du prochain atelier le 30 septembre 2024. Votre contribution sera cruciale pour une session collaborative et productive.

J'ai hâte de discuter de votre travail et d'améliorer les propositions de valeur pour vos offres TLD !