

Checklist – Qual é o seu diferencial competitivo/inação?

- **Preço:** A sua empresa fornece os mesmos produtos que a concorrência a um valor inferior?
- **Novidade:** Os produtos e serviços da sua empresa satisfazem um conjunto novo de necessidades dos clientes?
- **Performance:** A sua empresa melhora significativamente produtos e serviços já existentes (PCs, por exemplo)?
- **Conveniência:** A sua empresa torna as coisas mais convenientes ou fáceis de usar?
- **Customização:** Os produtos e serviços da empresa atendem às necessidades específicas de clientes individuais ou segmentos de clientes?
- **Design:** Os produtos / serviços da empresa possuem um design superior?
- **Marca / Status:** Os produtos / serviços da empresa tem uma marca mais reconhecida pelos consumidores?
- **Redução de custos:** Os produtos e serviços da empresa ajudam os clientes a reduzir os custos?
- **Redução de riscos:** Os produtos / serviços da empresa ajudam os clientes a reduzirem os riscos ao utilizar produtos/serviços semelhantes?
- **Acessibilidade:** A sua empresa torna produtos / serviços disponíveis para clientes que anteriormente não tinham acesso?
- **Know-how específico:** A sua empresa faz algo que exige um conhecimento específico que só ela tem?
- **Processos:** A sua empresa tem algum processo em sua cadeia produtiva, ou na forma de atender o seu cliente, que gere benefícios de agilidade/redução de custo/melhoria da qualidade e impactem diretamente na solução que você entrega para o seu cliente final?
- **Modelo de negócios:** Você possui diferenciais claros, que seus concorrentes não têm e que são percebidos pelo cliente ao comprar a sua solução em:
 - Sua proposta de valor?
 - Sua forma de relacionamento com os clientes?
 - Sua estrutura de custos?
 - Seu modelo de cobrança/receita?
 - Os canais pelos quais você entrega a sua solução?
 - Parceiros chave que complementam a sua solução?
 - Recursos diferenciados que você utiliza para produzir a sua solução?

