



La méthode Value Proposition Design : Comment créer les produits et les services que veulent vos clients

 Télécharger

 Lire En Ligne

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

Téléchargez et lisez en ligne La méthode Value Proposition Design : Comment créer les produits et les services que veulent vos clients Alexander Osterwalder, Yves Pigneur, Greg Bernarda, Alan Smith

290 pages

Présentation de l'éditeur

Un ouvrage indispensable pour proposer une offre de produits et services en totale adéquation avec les attentes des clients.

Cet ouvrage a pour objectif d'expliquer comment utiliser **la matrice de proposition de valeur**, un outil indispensable destiné à concevoir, tester, élaborer et faire évoluer des produits et services pour qu'ils répondent au mieux aux attentes des clients. Il propose de travailler sur des éléments concrets qui participent véritablement à la création de valeur pour les clients : l'organisation de réunions produit et la mise en place d'alignements d'équipe fructueux. Il permet ainsi de comprendre l'importance de la création de valeur, de tirer profit de l'expérience et des talents d'une équipe, de ne pas perdre de temps avec des idées sans avenir et d'éclairer la voie qui conduit à la création de produits et services qui satisfont les clients.

Ce livre est la suite de *Business Model Nouvelle Génération*, des mêmes auteurs et devenu un best-seller international traduit en plus de 30 langues : il reprend le format, **l'esprit résolument pratique** et la **présentation graphique originale** qui ont fait son succès. Cette nouvelle matrice complète et s'intègre parfaitement à celle du modèle économique, présentée dans *Business Model Nouvelle Génération*, afin que le lecteur développe des propositions de valeur toujours plus profitables. Biographie de l'auteur
Auteur, conférencier et consultant, **Alex Osterwalder** est spécialiste des modèles économiques. Il a fondé Strategyser, une entreprise de création de logiciels, experte dans le développement d'outils et de contenus destinés à l'innovation stratégique et au management. Il est l'inventeur de la matrice du modèle économique, utilisée dans de nombreux secteurs par des entreprises aussi différentes que Coca-Cola, GE, P&G, Mastercard, Ericsson, LEGO, 3M, etc. En tant que conférencier, il intervient dans des entreprises de premier plan, ainsi que dans les meilleures universités du monde, notamment Stanford, Berkeley et le MIT.

Yves Pigneur est professeur de management et de gestion des systèmes d'information à l'université de Lausanne. Il a aussi enseigné à la Georgia State University, à Atlanta, et à l'université de Colombie britannique, à Vancouver. Il a participé à de nombreux projets de recherche dans les domaines de la conception de systèmes d'information, l'ingénierie des spécifications, la gestion des technologies de l'information et le e-business.

Download and Read Online La méthode Value Proposition Design : Comment créer les produits et les services que veulent vos clients Alexander Osterwalder, Yves Pigneur, Greg Bernarda, Alan Smith
#C0B1NG57JVP

Lire La méthode Value Proposition Design : Comment créer les produits et les services que veulent vos clients par Alexander Osterwalder, Yves Pigneur, Greg Bernarda, Alan Smith pour ebook en ligneLa méthode Value Proposition Design : Comment créer les produits et les services que veulent vos clients par Alexander Osterwalder, Yves Pigneur, Greg Bernarda, Alan Smith Téléchargement gratuit de PDF, livres audio, livres à lire, bons livres à lire, livres bon marché, bons livres, livres en ligne, livres en ligne, revues de livres epub, lecture de livres en ligne, livres à lire en ligne, bibliothèque en ligne, bons livres à lire, PDF Les meilleurs livres à lire, les meilleurs livres pour lire les livres La méthode Value Proposition Design : Comment créer les produits et les services que veulent vos clients par Alexander Osterwalder, Yves Pigneur, Greg Bernarda, Alan Smith à lire en ligne.Online La méthode Value Proposition Design : Comment créer les produits et les services que veulent vos clients par Alexander Osterwalder, Yves Pigneur, Greg Bernarda, Alan Smith ebook Téléchargement PDFLa méthode Value Proposition Design : Comment créer les produits et les services que veulent vos clients par Alexander Osterwalder, Yves Pigneur, Greg Bernarda, Alan Smith DocLa méthode Value Proposition Design : Comment créer les produits et les services que veulent vos clients par Alexander Osterwalder, Yves Pigneur, Greg Bernarda, Alan Smith MobipocketLa méthode Value Proposition Design : Comment créer les produits et les services que veulent vos clients par Alexander Osterwalder, Yves Pigneur, Greg Bernarda, Alan Smith EPub

C0B1NG57JVPC0B1NG57JVPC0B1NG57JVP