



**Distinctive
Mark** QUANDO L'ARCHITETTURA
È UN'IMPRESA

Formula Studio Distintivo

Modulo 4
Vendersi

Materiale Operativo: Proposta di Valore

Copertina

Proposta di Valore

“Oggi la gente conosce il prezzo di tutto e il valore di nulla.”
– Oscar Wilde –

**1. Obiettivi cliente e
Criteri Decisionali**

**02 Soluzioni (approfondimento
nelle tavole seguenti)**

03. Alcuni Benefici

**04. Alcuni Fattori di
Differenziazione**

Dettagli della Soluzione

| | |
|--|--|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

Case History e Referenze

| | |
|--|--|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

Case History e Referenze

| | |
|--|--|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |



Copertina di chiusura

Proposta di Valore

“Oggi la gente conosce il prezzo di tutto e il valore di nulla.”
– Oscar Wilde –

