

1. Trong các vấn đề của Khách hàng, NEWING có thể giải quyết vấn đề nào với khả năng/ sản phẩm/ dịch vụ của NEWING

→ KHÔNG CỐ GẮNG GIẢI QUYẾT TẤT CẢ MỌI VẤN ĐỀ CỦA BUSINESS KHÁCH HÀNG, NEWING GIẢI QUYẾT VẤN ĐỀ VỀ CON NGƯỜI – TOOL/PROCESS

Customer painpoints

Segment #1

CEO struggling with their KPIs

Segment #2

CEO knows where to go but facing some problems and not know how

Segment #3

CEO doesn't know what's next

Value proposition statement

FOR (target customers)

Our brand/service

Our

Peopl & culture

WE... thay đổi tư duy, CÀI ĐẶT THÓI QUEN LÀM VIỆC mới hằng ngày để tạo ra kqkd đột phá

Supply chain

Biet
Newing

People & culture

Biết brand + Dịch vụ của Newing Ko rõ Pain 3	Biết Brand + dịch vụ Newing Rõ Pain On point Long Châu
Biết Brand Newing Ko rõ Pain 4 Piyasak (plenty of fish in the ocean, chưa làm gì)	Biết Brand Newing Rõ pain 1 (plenty of fish in the ocean, chưa làm gì)
Ko biết Newing ko rõ Pain Futabus	Ko Biết Newing Rõ Pain 2 ABC Việt Nam

Rõ
pain

Các Loại Pain & dấu hiệu

Outcome cuối cùng: Đạt hoặc ko đạt Outcome

Nếu ko đạt, 2 situation:

1. Strategy:

1. Biết đi đâu:
2. Ko biết đi về đâu => what: connect expert, mentorship

2. Strategy execution

1. Don't see the problem is People
2. Recognize their people problem => what: People & culture transformation
3. Process/ Tool