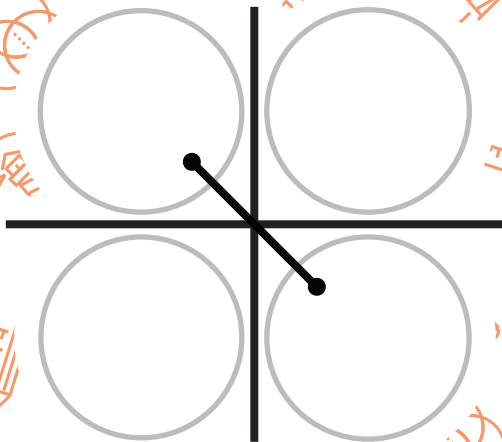
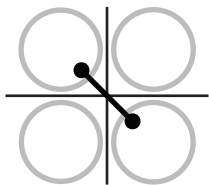


# Promises & potential map





# Promises & potential map

La Promises & Potential map è uno strumento utile per stabilire il valore aggiunto della propria offerta. La posizione di un'idea sulla mappa indica il grado di novità, sia per quanto riguarda l'offerente sia per quanto riguarda il destinatario.

All'interno della mappa, le idee vengono posizionate in quadranti diversi a seconda del **grado di novità** e dell'**utente** a cui si rivolgono. Le domande da porsi mentre si utilizza questo strumento sono di due tipi: l'idea che sto considerando è completamente nuova o si basa su un'offerta già esistente? A chi è rivolta la mia offerta? A un nuovo utente o a qualcuno con cui ho già lavorato?

## OBIETTIVO

Può servire a **valutare** il grado di rischio di un'offerta, a seconda di quanto si distacca da ciò che già esiste, oppure come tecnica di brainstorming per **dare una priorità** alle nuove idee.