VALUE PROPOSITION CANVAS

Mijn idee: _____ **Ontwikkeld door:** _____ **DATUM:** ____/____/____ **VERSIE:** _____

Mijn aanbod: _____ **Klantengroep:** _____

Winstkansen

Beschrijf hoe jij kan zorgen voor positieve emoties bij de klant. Hoe kan je hem echt tevreden stellen, zijn grootste verwachtingen overtreffen?

Producten & diensten

Wat kan jij aanbieden als oplossing voor (een deel van de taken of problemen van de klant?

Pijnstillers

Beschrijf hoe jij de klant kan geruststellen?
Hoe kan je bepaalde risico's voor de klant vermijden?
Hoe kan je zijn vertrouwen winnen?

Winstverwachtingen

Wat maakt de klant echt blij? Denk aan positieve emoties, besparingen, kwaliteit, specifieke kenmerken,...

Taken

Voor welke taken of problemen zoekt de klant een oplossing?

Pijnpunten

Waar vreest de klant voor? Denk aan negatieve emoties, onverwachte bijkomende kosten, frustraties, vervelende situaties...

© Value Proposition Canvas door Alexander Osterwalder (Strategyzer AG)