Waarde Propositie Canvas

Producten en Diensten

Een lijst van alle producten en diensten waar-omheen je waardepropositie is ontwikkeld.

Fysiek
Goederen

Niet tastbaar
Diensten

Digitaal
Downloads

Financieel
verzekering, financiering

Voordeelverschaffers

Hoe kunnen jouw producten en diensten …
Zorgen voor besparingen waar je klanten blij mee zijn?
Resultaten opleveren die jouw klanten verwachten of hun verwachtingen te boven gaan?
Beter presteren dan de huidige waardeproposities?
Het werk of leven van je klanten gemakkelijker maken?
Zorgen voor positieve sociale gevolgen?
Iets speciaals doen waar je klanten naar op zoek zijn?
Een behoefte vervullen waar klanten van dromen
Zorgen voor positieve resultaten die overeenstemmen met de criteria aan succes of mislukking?
Het makkelijker maken om de waarde propositie te accepteren?

Pijn verzachters

Hoe kunnen jouw producten en diensten …
Besparingen opleveren?
tijd, geld, inspanningen?
je klant een goed gevoel geven?
een oplossing bieden voor iets wat niet goed werkt?
Problemen of uitdagingen oplossen?
negatieve sociale gevolgen uitje weg ruimen?
Risico's elimineren waar klanten bang voor zijn?
Je klanten een betere nacht rust bieden?
Fouten die klanten veel maken beperken of uitroeien?
Hindernissen wegnemen die klanten belemmeren om je waarde propositie te omarmen?

Voordelen

Beschrijf de resultaten die klanten willen zien of het concrete doel dat ze nastreven.

Met welke besparingen zullen je klanten tevreden zijn?

Welk kwaliteitsniveau verwachten zij?

Op welke manier spreken je huidige waardeproposities je klanten aan?

Welke aspecten zouden de taken van je klanten makkelijker maken?

Welke positieve sociale gevolgen wensen uw klanten?

Waar zijn klanten naar op zoek?

Waar dromen klanten van?

Wanneer beschouwen je klanten iets als een succes of mislukking?
Hoe meten ze prestaties en kosten?

Hoe kun je de waarschijnlijkheid vergrotende je klanten je waarde propositie omarmen?

Klanttaken

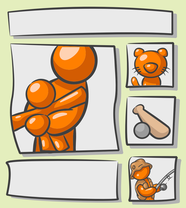
Wat willen klanten bereiken in hun werk en privéleven?

Welke functionele taken help je je klant uitvoeren?
Verslag schrijven, klanten helpen, gras maaien, gezond eten?

Welke sociale taken help je je klant uitvoeren?
Er beter uitzien, meer status, er professioneel uitzien?

Welke persoonlijke of emotionele taken help je nastreven?
Veilig gevoel, baan garantie?

Welke basis behoefte help je vervullen?
Communicatie, reizen, wonen



Pijnpunten

Beschrijf hier de ongewenste resultaten, risico's en hinder-nissen gerelateerd aan de klanttaken.

Hoe omschrijven jouw klanten het begrip te duur?

Wanneer voelen jouw klanten zich ontevreden?

Op welke manier presteren je huidige waardeproposities niet goed genoeg?

Wat zijn de voornaamste problemen en uitdagingen waar jouw klant mee te maken krijgt?

Met welke negatieve sociale gevolgen hebben je klanten te maken, of waar zijn ze bang voor?

Welke risico's boezemen klanten angst in?

Waar liggen je klanten 's nachts wakker van?

Welke fouten maken klanten bijna allemaal?

Wat weerhoudt je klanten ervan om een bepaalde waardepropositie te omarmen?

gebaseerd op het Value Proposition Canvas van strategyzer.com