

Waardepropositiecanvas

Gemaakt voor:

Gemaakt door:

Wat wil je klant voor elkaar krijgen?



Beschrijf hier wat je klant voor elkaar wil krijgen. Dat kan een taak zijn die hij moet volbrengen, een probleem dat hij moet oplossen of een behoefte die hij wil bevredigen.

Bij welke functionele klus help je je klant?

Een specifieke taak volbrengen, een specifiek probleem oplossen, ...

Bij welke sociale klus help je je klant?

Er goed uit zien, macht verwerven, status verwerven,...

Bij welke emotionele klus help je je klant?

Goed voelen, veilig voelen, ...

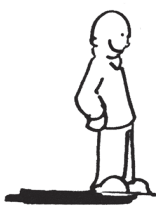
Welke basisbehoefte help je je klant te vervullen?

Communicatie, sex, ...

Welke rol speelt je klant?

Koper, co-creator, doorgever ...

Waar wordt je klant blij van?



Beschrijf hier wat je klant verwacht, verlangt, of waardoor hij verrast zou worden. Het gaat om functionaliteit, positieve emoties, sociale winst, lage kosten, ...

Wat verwacht je klant en wat zou boven verwachting zijn?

Kwaliteit, meer van iets, minder van iets,

Wat zijn voor je klant succesfactoren voor een oplossing?

Prestaties, kosten, ...

Wat vindt je klant te gek aan de huidige oplossing?

Bepaalde mogelijkheden, prestaties, kwaliteit, ...

Wat zou de kans vergroten dat je klant jouw oplossing kiest?

Lagere kosten, lagere investering, meer zekerheden, mooier design, betere prestaties,...

Waar krijgt je klant hoofdpijn van?



Beschrijf hier negatieve emoties, ongewenste kosten of situaties en risico's die je klant ervaart vóór, tijdens en na dat wat hij voor elkaar wil krijgen.

Wat vindt hij te veel kosten?

Tijd, geld, moeite, ...

Waarom werken de huidige oplossingen niet?

Te weinig mogelijkheden, het werkt niet goed, weerstand bij anderen, onduidelijk hoe het werkt, ...

Welke negatieve sociale consequenties ervaart je klant?

Statusverlies, afgang, machtsverlies, ...

Wat weerhoudt je klant ervan om een oplossing te kiezen?

Grote investering, moeilijk te leren, weerstanden bij anderen, ...

Blijmakers



Vraag jezelf af hoe jouw producten en diensten je klant daadwerkelijk blij maken.

Neem het lijstje van hiernaast en beschrijf hier welke elementen jouw producten en diensten bevatten, waar je klant blij van wordt.

Het gaat om

functionaliteit, positieve emoties, sociale winst, lage kosten, ...

Pijnstillers



Vraag jezelf af hoe jouw producten en diensten de pijn van je klant daadwerkelijk wegnemen.

Neem je lijstje van hiernaast en beschrijf hier welke elementen jouw producten en diensten bevatten die de pijn van je klant verlichten.

Hoe verlichten of elimineren ze

negatieve emoties, ongewenste kosten en situaties, risico's die je klant kan ervaren vóór, tijdens of na dat wat hij voor elkaar wil krijgen.

Het is niet per se de positieve variant van hiernaast. Een oplossing voor'te duur' kan zijn 'goedkoper', maar ook 'gratis extra's'.

Product & Service



Beschrijf hier alle producten en diensten waaruit je waardepropositie is opgebouwd.

Welke producten en dienstenlever je, zodat je klant zijn functionele, sociale of emotionele klus voor elkaar krijgt, of zijn basisbehoefte vervult.

Welke aanvullende producte of diensten lever je, die je klant helpen in zijn rol als:

Koper

Producten en diensten die je klant helpen te vergelijken, beslissen, kopen, in handen te krijgen, ...

Co-creator

Producten en diensten die je klant helpen mede te ontwikkelen, waarde toe te voegen aan een oplossing, ...

Doorgever

Producten en diensten die je klant helpen het door te geven aan anderen, verkopen, te vernietigen, ...

Producten en diensten kunnen tastbaar zijn (goederen, face-to-face dienstverlening), digitaal (downloads,online ondersteuning), niet-tast-baar (verzekring, garantie) of financieel (investering, financiële dienstver- lening)