

Value propositions & Customer segments

Kaan Secen, Remy Duivesteijn, Jaymar Westerlow

Value propositions

Wat (product of dienst) heb jij te bieden? / Een crypto currency exchange.

Wat is het probleem dat je oplost? / Wij zorgen ervoor dat nieuwe mensen die niet veel van crypto afweten ook kunnen investeren in crypto.

Wat is jouw oplossing / toegevoegde waarde voor dit probleem? / Onze oplossing is een simpele UI gebruiken om ervoor te zorgen dat de consument zo min mogelijk hoeft na te denken. Verder gebruiken wij giftcards waarmee je saldo op je account kan zetten doormiddel van een QR code te scannen.

Houd het simpel. Hoe vertel jij aan je moeder wat jouw product is? / je koopt via giftcard digitale aandelen op een simpele manier.

Wat onderscheidt jou t.o.v. concurrenten? / wij zijn makkelijk te gebruiken en wij hebben een rustige UI voor beginners.

Wie ben jij? Wat is jouw verhaal? / ons verhaal is dat wij zagen dat veel mensen moeite hadden met crypto. Veel mensen willen investeren in crypto maar durven het niet omdat het simpel weg te moeilijk is, daar willen wij wat aan veranderen.

Customer segments

Primaire doelgroep / beginnende crypto users,

Secundaire doelgroep / Ouderen mensen.

Eindgebruiker / kan iedereen zijn.