

BD Week 3 Value Propositions

❖ Wat hebben wij te bieden?

- Een abonnement waarmee je winkels & horeca binnen kunt zonder van tevoren een afspraak te maken of in een rij te wachten. Daarnaast krijg je 5% cashback op elke 100 euro die je besteedt met een Corono abonnement.

❖ Wat is het probleem dat we oplossen?

- Mensen weer de kans geven om vrij te kunnen winkelen of eten bij een eetplaats.

❖ Wat is onze oplossing of toegevoegde waarde voor dit probleem?

- Wij maken de wensen van de mensen die corona zat zijn waar; afspraakloos, vrij winkelen zoals een tijdje geleden.

❖ Hoe vertel je dit product aan je oma?

- Door per maand een vast bedrag te betalen, kun jij de meeste winkels en eetplaatsen binnen zonder een afspraak te maken, of in een lange rij te wachten.

❖ Wat onderscheidt ons t.o.v. concurrenten?

- Momenteel hebben we geen concurrenten, het is een nieuw, origineel concept.

❖ Wie ~~zijn wij~~ ben ik? Wat is ~~ons~~ mijn verhaal?

- Een student die dit doet voor zijn beroepsopdracht.

- **NEW:** Een abonnement voor mensen die het coronavirus zat zijn en weer vrij willen winkelen & eten.
- **UNIQUE:** Afspraakloos winkels & horeca in zonder in een rij te wachten + %5 cashback voor elke 100 euro dat er besteedt wordt
- **PRICE:** 3 soorten abonnementen.
- **EFFICIENCY:** Tijdbesparing als je het druk hebt en niet in een rij wil wachten
- **QUALITY OF LIFE:** Uitgaan wordt leuker, je hoeft niet in een rij te wachten, geen afspraak te maken en bespaar je geld door de 5% cashback voordeel.