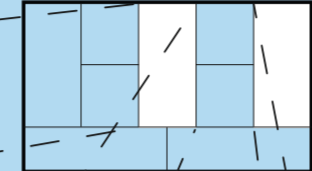


VALUE PROPOSITION CANVAS

MIJN IDEE: _____ ONTWIKKELD DOOR: _____ DATUM: ___ / ___ / _____ VERSIE: _____

BUSINESS MODEL CANVAS



MIJN AANBOD:

KLANTENGROEP:

WINSTKANSSEN

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 geruistellen. Hoe kan je bepaalde risico's voor de klant vermijden? Hoe kan je zijn vertrouwen winnen?

WINSTVERWACHTINGEN

Waarmee kan je de klant echt blij maken? 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...