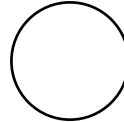


Value Proposition

Ist das zentrale Versprechen an die Kund:innen / Nutzer:innen, welchen Wert die Erbringung der (Service-) Leistung oder das Produkts für sie generiert.

Bearbeitung des Canvas



Wie wird das Kund:innenbedürfnis adressiert (Wertversprechen, Leistung)?	Kund:innen und ihre Bedürfnisse - - Wer genau ist Kunde?
	Customer Jobs: welche Jobs (funktional, emotional, sozial) muss der Kunde erledigen? <ul style="list-style-type: none">- Wann und in welchem Kontext hat der Kunde diese Aufgabe zu erledigen?- Welche Lösungsstrategien wendet er dabei an?- Was will der Kunde erreichen und wie sieht sein ideales Ziel aus?- Welche emotionalen, sozialen, funktionalen Bedürfnisse spielen dabei eine Rolle für den Kunden?
Pain Reliever: Wie löst du die Probleme des Kunden? <ul style="list-style-type: none">- Wie verhinderst du negative Erfahrungen und unbefriedigende Arbeitsergebnisse?- Wie räumst du den Kunden Hindernisse aus dem Weg?- Wie löst du emotionale, soziale, funktionale Nachteile für den Kunden auf?	Pains: Was sind Probleme, die der Kunde bei der Erledigung seines Jobs (oder eines hier relevanten Bereichs davon) erfährt? <ul style="list-style-type: none">- Was hindert die Kundin an der zufriedenstellenden, effizienten und einfachen Erledigung ihrer Aufgabe?- Frustrationen?- Welche emotionalen, sozialen, funktionalen Nachteile muss die Kundin in Kauf nehmen?
Gain Creators: Extras, die zusätzlichen Wert kreieren. <ul style="list-style-type: none">- Wie kannst du existierende Gains verstärken?- Welche neuen Gains können kreiert werden?- Welche bisher nicht adressierten emotionalen, sozialen, funktionalen Nutzen erzielt die Kundin?	Gains: Was gewinnt die Kundin, wenn sie ihren Job erfolgreich erledigt hat? <ul style="list-style-type: none">- Welches positive Ergebnis zieht die Kundin aus der erfolgreichen Erledigung ihres Jobs?- Wie fühlt sich der Kunde nach erfolgreicher Erledigung?- Welchen Nutzen kreieren bestehende Lösungen?
Products & Services: Auflisten der Leistungsmerkmale und Dienstleistungen, die aus Kund:innenbedürfnis deutlich werden. <ul style="list-style-type: none">- Welche Leistungen nimmt der Kunde in Anspruch?- Was sind wichtige Leistungsmerkmale, zur Erleichterung der Kundin?- Warum ist der neue Entwurf der alten Praxis überlegen?	

Quelle: strategyzer.com, nach dem Value Proposition Canvas von Alexander Osterwalder (Erfinder des Business Model Canvas)