

VALUE PROPOSITION

Doel: Bepaal hoe je organisatie eindgebruikers toegevoegde waarde kan bieden

De waardepropositie beschrijft de toegevoegde waarde die de producten of diensten van je organisatie de eindgebruiker kunnen bieden. Deze eindgebruikers proberen bepaalde doelen te bereiken (een goede indruk maken op een vriend, hun baas laten zien dat ze hun werk kunnen doen, geld verdienen zodat hun kinderen naar de universiteit kunnen) met als doel iets te bereiken (status, onafhankelijkheid, plezier, respect). Gedurende dit proces kunnen er ook obstakels op hun pad komen (gebrek aan de juiste hulpmiddelen, mensen tegenkomen die niet in hen geloven). Beperk jezelf niet tot bestaande producten en forceer geen match tussen de oplossingen die je nu kunt bieden en de problemen waar klanten mee te maken krijgen. Je kunt ook benaderingen overwegen die op onverwachte manieren waarde toevoegen (bijvoorbeeld: de uitvoering van een taak ondersteunen en deze tegelijkertijd leuk maken).

FASE 1:

Exploreren

STAP 1:

Begrijpen

Hoe gebruik ik het?

- 1** **Identificeer** een specifieke groep eindgebruikers die je in overweging gaat nemen.
- 2** **Benoem** de doelen van deze eindgebruikers in het rechtervak op het werkblad.
- 3** **Beschrijf** obstakels die eindgebruikers tegenkomen en ondersteuning die ze kunnen gebruiken.
- 4** **Bepaal** of er een match is tussen doelen, gewenste toegevoegde waarde en obstakels aan de kant van de eindgebruiker en de oplossingen die je organisatie kan bieden.
- 5** **Identificeer** de producten en diensten die je organisatie al aanbiedt en die gerelateerd zijn aan deze oplossingen. Kun je nieuwe producten en diensten bedenken die ontwikkeld zouden kunnen worden?

VALUE PROPOSITION

FASE 1:

Exploreren

STAP 1:

Begrijpen

