

Waarde Propositie Ontwerp

Reinvent business by human insights

**ASSUMPTION IS THE
MOTHER OF ALL
FUCK UPS**

**PRICE IS WHAT YOU
PAY, VALUE IS WHAT
YOU GET**

- Benjamin Graham -

Vroeger was alles beter :-)

Wat is waarde?



**Wat is de relatie met
antropologie,
onderzoek en
ontwerp?**



**What is the job to be
done?**

**Why hire the product
or service?**









Wat is “the job to be done” van jou/jullie concept?

Job to be done of a milkshake



En nieuwe inzichten? Formuleer je Job opnieuw!

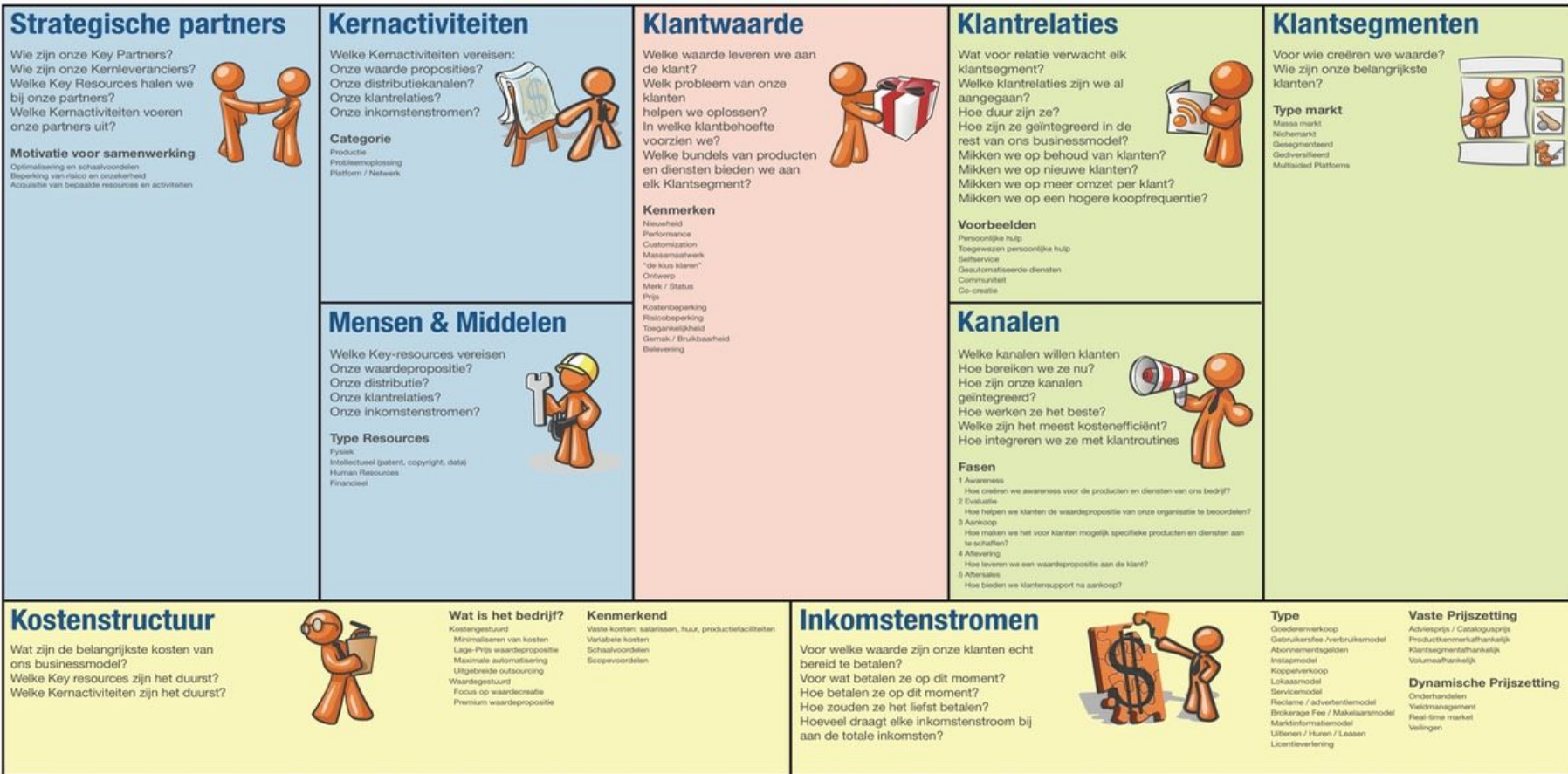
HET DRAAIT ALLEMAAL OM PERCEPTIE

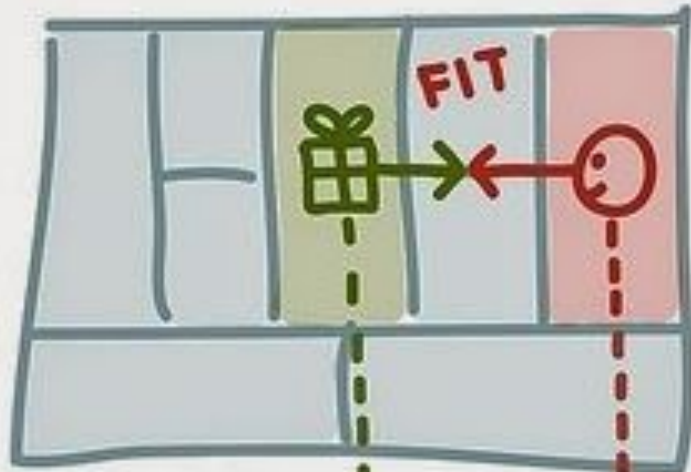




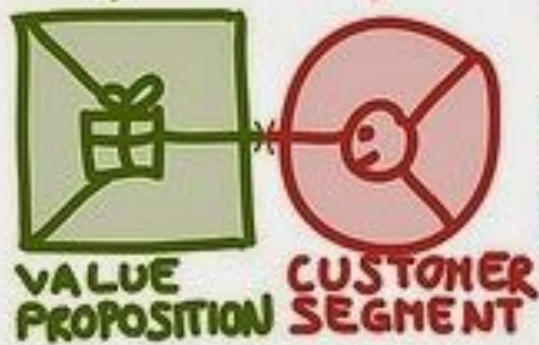
Nelson Mandela
1918-2013

Business Model Canvas





BUSINESS
MODEL
CANVAS



VALUE
PROPOSITION
DESIGNER



Waarde Propositie Canvas

Producten en Diensten

Een lijst van alle producten en diensten waar omheen je waardepropositie is ontwikkeld.

Fysiek
Goederen
Niet tastbaar
Diensten
Digitaal
Downloads
Financieel
verzekering, financiering



Voordeelverschaffers

Hoe kunnen jouw producten en diensten ...
Zorgen voor besparingen waar je klanten blij mee zijn?
Resultaten opleveren die jouw klanten verwachten of hun verwachtingen te boven gaan?
Beter presteren dan de huidige waardeproposities?
Het werk of leven van je klanten gemakkelijker maken?
Zorgen voor positieve sociale gevolgen?
Iets speciaals doen waar je klanten naar op zoek zijn?
Een behoefte vervullen waar klanten van dromen
Zorgen voor positieve resultaten die overeenstemmen met de criteria aan succes of mislukking?
Het makkelijker maken om de waarde propositie te accepteren?

Pijn verzachters

Hoe kunnen jouw producten en diensten ...
Besparingen opleveren?
Tijd, geld, inspanningen?
Je klant een goed gevoel geven?
Een oplossing bieden voor iets wat niet goed werkt?
Problemen of uitdagingen oplossen?
Negatieve sociale gevolgen uit je weg ruimen?
Risico's elimineren waar klanten bang voor zijn?
Je klanten een betere nacht rust bieden?
Fouten die klanten veel maken beperken of uitroeien?
Hindernissen wegnemen die klanten belemmeren om je waardepropositie te omarmen?

Voordelen

Beschrijf de resultaten die klanten willen zien of het concrete doel dat ze nastreven.

Met welke besparingen zullen je klanten tevreden zijn?
Welk kwaliteitsniveau verwachten zij?
Op welke manier spreken je huidige waardeproposities je klanten aan?
Welke aspecten zouden de taken van je klanten makkelijker maken?
Welke positieve sociale gevolgen wensen uw klanten?
Waar zijn klanten naar op zoek?
Waar dromen klanten van?
Wanneer beschouwen je klanten iets als een succes of mislukking?
Hoe meten ze prestaties en kosten?
Hoe kun je de waarschijnlijkheid vergrotende je klanten je waardepropositie omarmen?

Klanttaken

Wat willen klanten bereiken in hun werk en privéleven?

Welke functionele taken help je je klant uitvoeren?
Verlag schrijven, klanten helpen, gras maaien, gezond eten?
Welke sociale taken help je je klant uitvoeren?
Er beter uitzien, meer status, er professioneel uitzien?
Welke persoonlijke of emotionele taken help je nastreven?
Veilig gevoel, baan garantie?
Welke basis behoefte help je vervullen?
Communicatie, reizen, wonen



Pijnpunten

Beschrijf hier de ongewenste resultaten, risico's en hindernissen gerelateerd aan de klaarmaken.

Hoe omschrijven jouw klanten het begrip te duur?
Wanneer voelen jouw klanten zich ontevreden?
Op welke manier presteren je huidige waardeproposities niet goed genoeg?
Wat zijn de voornaamste problemen en uitdagingen waar jouw klant mee te maken krijgt?
Met welke negatieve sociale gevolgen hebben je klanten te maken, of waar zijn ze bang voor?
Welke risico's boezemen klanten angst in?
Waar liggen je klanten 's nachts wakker van?
Welke fouten maken klanten bijna allemaal?
Wat weerhoudt je klanten ervan om een bepaalde waardepropositie te omarmen?

Aan de slag!

Maak een waardepropositie voor je concept en
bespreek dit vanmiddag met je team