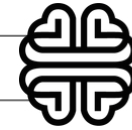


VALUE PROPOSITION

Ziel: Define den Problem-Solution Fit



flokuester.com

Customer Jobs

Was versucht der Kunde konkret zu erledigen?

Schmerzen (Pains)

Welche negativen Erfahrungen, Risiken und Hindernisse erlebt er dabei?

Vorteile (Gains)

Welche positiven Ergebnisse und Vorteile erhofft er sich? Welche Ziele und Bedürfnisse versucht er sich zu befriedigen?

Pain Relievers (Schmerzmittel)

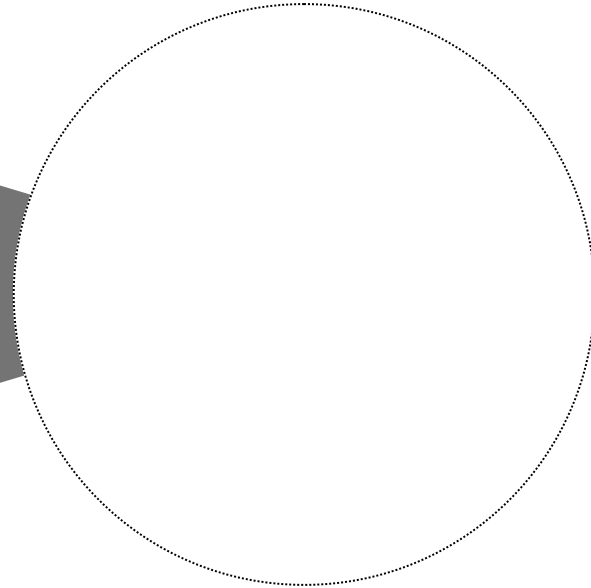
Wie genau lindern wir die Schmerzen des Kunden?

Gain Creators (Möglichmacher)

Wie genau erzeugen wir die erhofften Vorteile für den Kunden?

Products (Produkte)

Welche konkreten Waren und Dienstleistungen bietest du am Markt an?



Notizen