|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | |  | | | *Entwickelt für:* | | |  | *Entwickelt von:* | | | |  | *Datum:* |  | *Version:* |  |
|  | **Value Proposition Canvas** | | | | | Startup Name | | |  | Name, Name 2, … | | | |  | TT/MM/JJJJ |  | X.Y |  |
|  |  | |  | | |  | | |  |  | | | |  |  |  |  |  |
|  |  | |  | | **Gewinnschöpfer** |  | | |  | **Kundengewinne** | | | |  |  |  |  |  |
| **Produkte und Dienstleistungen** | Listen Sie die Produkte und Dienstleistungen auf, auf denen Ihr Wertversprechen aufgebaut ist. | | | Beschreiben Sie, wie Produkte und Dienstleistungen Kundengewinne schaffen. | | |  | Beschreiben Sie die Ergebnisse, die Kunden erreichen möchten, oder den konkreten Nutzen, den sie anstreben. | | | | | Beschreiben Sie mit eigenen Worten, was Kunden in ihrer Arbeit und in ihrem Leben erreichen wollen. | | | | | **Kundenjobs** |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
| 🡪 🡨 |
| Beschreiben Sie, wie Ihre Produkte und Dienstleistungen Kundenbeschwerden lindern. | | | Beschreiben Sie schlechte Ergebnisse, Risiken und Hindernisse im Zusammenhang mit Kundenjobs. | | | | |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |  | | | **Problemlöser** | | |  |  | | | **Kundenprobleme** | |  | | | | |  |
|  |  | | | | | |  |  | | | | | | | | | |  |
|  | **Wertversprechen** | Benennen Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung | | | | |  | **Kundensegment** | | | | Nennen Sie Ihren idealen Kunden | | | | | |  |
|  |  |  |  | | | |  |
|  |  | | | | | |  |  | | | | | | | | | |  |
|  | Design and Copyright by: Strategyzer AG (<https://www.strategyzer.com/>). Word implementation by: Neos Chronos Limited (<https://neoschronos.com/>). Word implementation License: [CC BY-SA 3.0](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/) | | | | | | | | | | | | | | | | |  |