

Value Proposition Canvas

Startup Name

Name1, Name2, ...

TT/MM/JJJJ

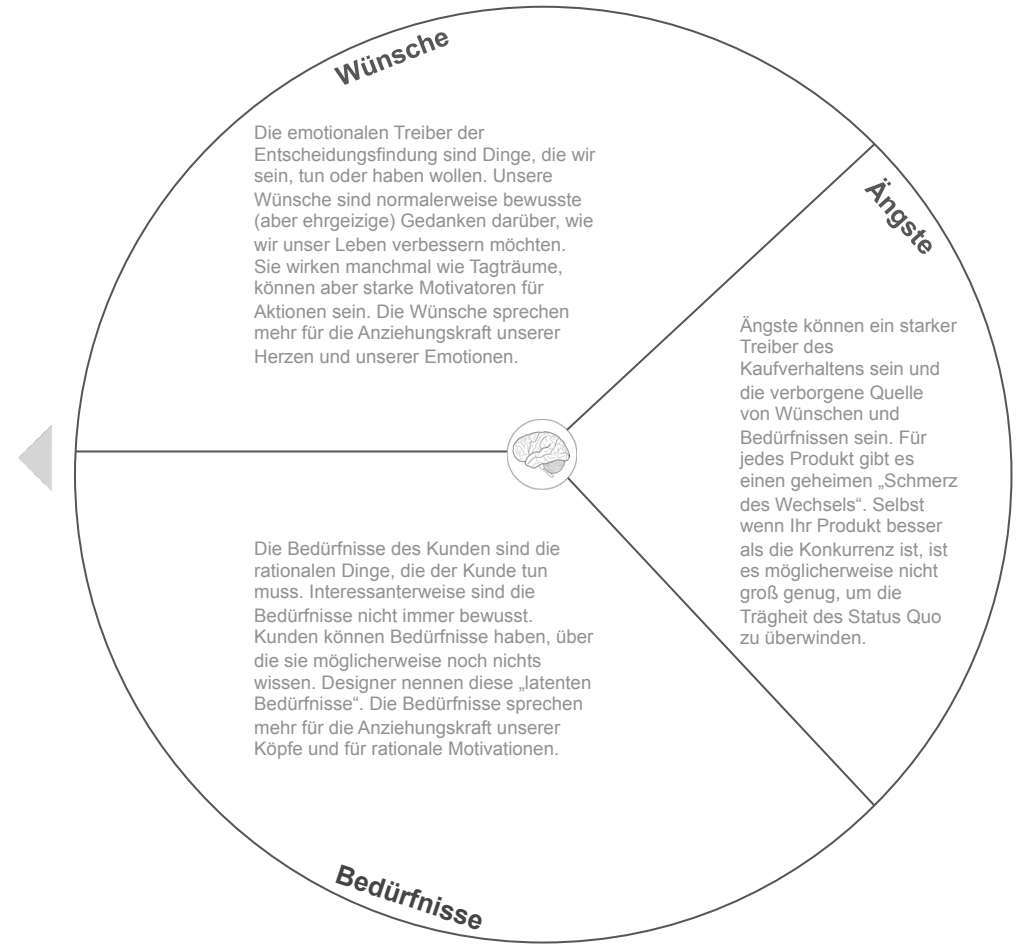
X.Y

Produkt

<p>Vorteile</p> <p>Ein Vorteil ist, was Ihr Produkt für den Kunden tut. Die Vorteile sind die Art und Weise, wie die Funktionen das Leben Ihrer Kunden erleichtern, indem sie das Vergnügen erhöhen oder die Schmerzen verringern. Die Vorteile Ihres Produkts sind der eigentliche Kern Ihres Wertversprechens. Der beste Weg, um die Vorteile Ihres Produkts auf der Leinwand aufzulisten, besteht darin, sich vorzustellen, wie Ihr Produkt das Leben Ihrer Kunden verbessert.</p>	<p>Erfahrung</p> <p>Die Produkterfahrung ist die Art und Weise, wie sich der Kunde beim Besitz Ihres Produkts fühlt. Dies ist die Gesamtsumme der kombinierten Funktionen und Vorteile. Die Produkterfahrung unterscheidet sich von Funktionen und Vorteilen, da es mehr um die emotionalen Gründe geht, warum Menschen Ihr Produkt kaufen und was es für sie in ihrem eigenen Leben bedeutet. Die Produkterfahrung ist der Kern, der dabei hilft, die Marktpositionierung und die Markensensenz zu identifizieren, die normalerweise aus dem Wertversprechen aufgebaut werden.</p>
<p>Funktionen</p> <p>Eine Funktion ist eine sachliche Beschreibung der Funktionsweise Ihres Produkts. Die Merkmale sind die Funktionsmerkmale Ihres Produkts. Die Funktionen bieten auch die „Gründe zu glauben“. Viele FMCG-Vermarkter verspotten die Bedeutung von Funktionen, da Funktionen bei den meisten FMCG-Vermarktungen keinen Unterschied mehr darstellen. Für Technologieprodukte und innovative neue Dienstleistungen können die angebotenen Funktionen dennoch ein wichtiger Bestandteil Ihres Wertversprechens sein.</p>	



Kunde



<p>Produktname</p> <p>Nennen Sie Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung</p>	<p>Idealer Kunde</p> <p>Nennen Sie Ihren idealen Kunden</p>
---	--

<p>Alternativen</p> <p>Dies sind nicht nur die offensichtlichen Konkurrenten, sondern auch bestehende Verhaltensweisen und Bewältigungsmechanismen. Denken Sie daran, dass die Menschen es ohne Ihr Produkt so weit im Leben geschafft haben. Wenn Ihr Produkt nicht besser ist als die vorhandenen Lösungen, haben Sie kein reales Wertversprechen.</p>

Entwickelt für:

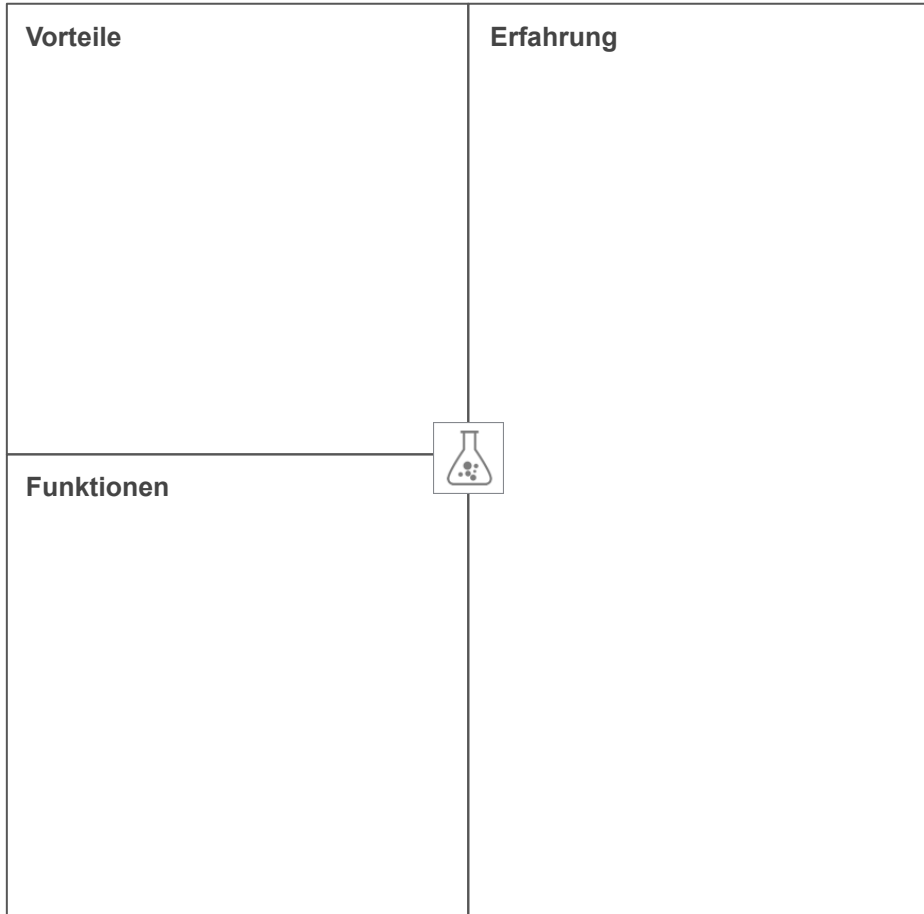
Entwickelt von:

Datum:

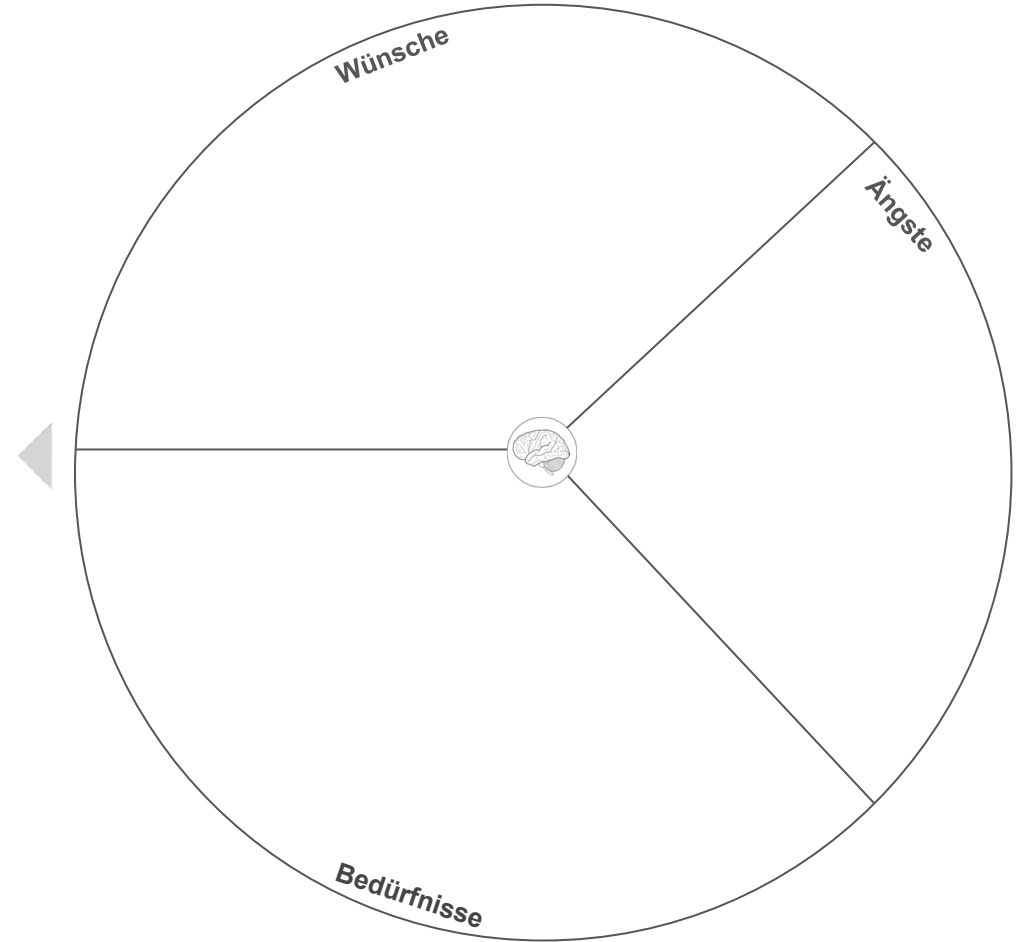
Version:

Value Proposition Canvas

Produkt



Kunde



Produktname	Idealer Kunde
--------------------	----------------------

Alternativen
