

# Value Proposition Canvas

Entwickelt für:

Startup Name

Entwickelt von:

Name1, Name2, ...

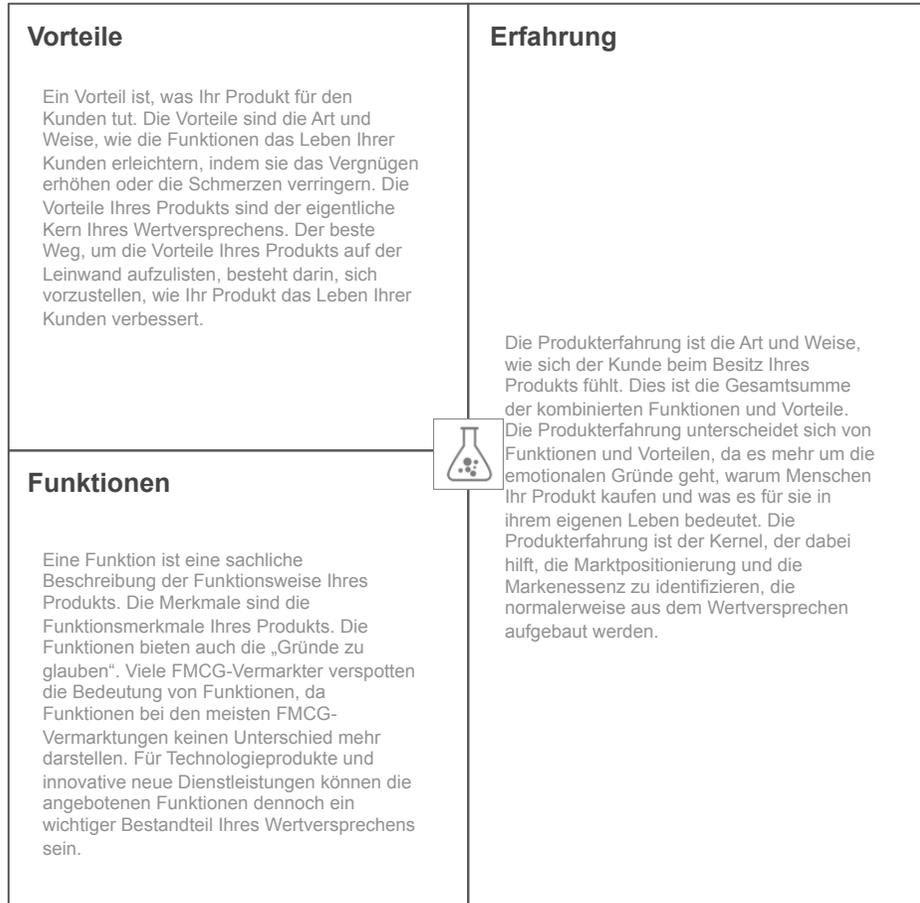
Datum:

TT/MM/JJJJ

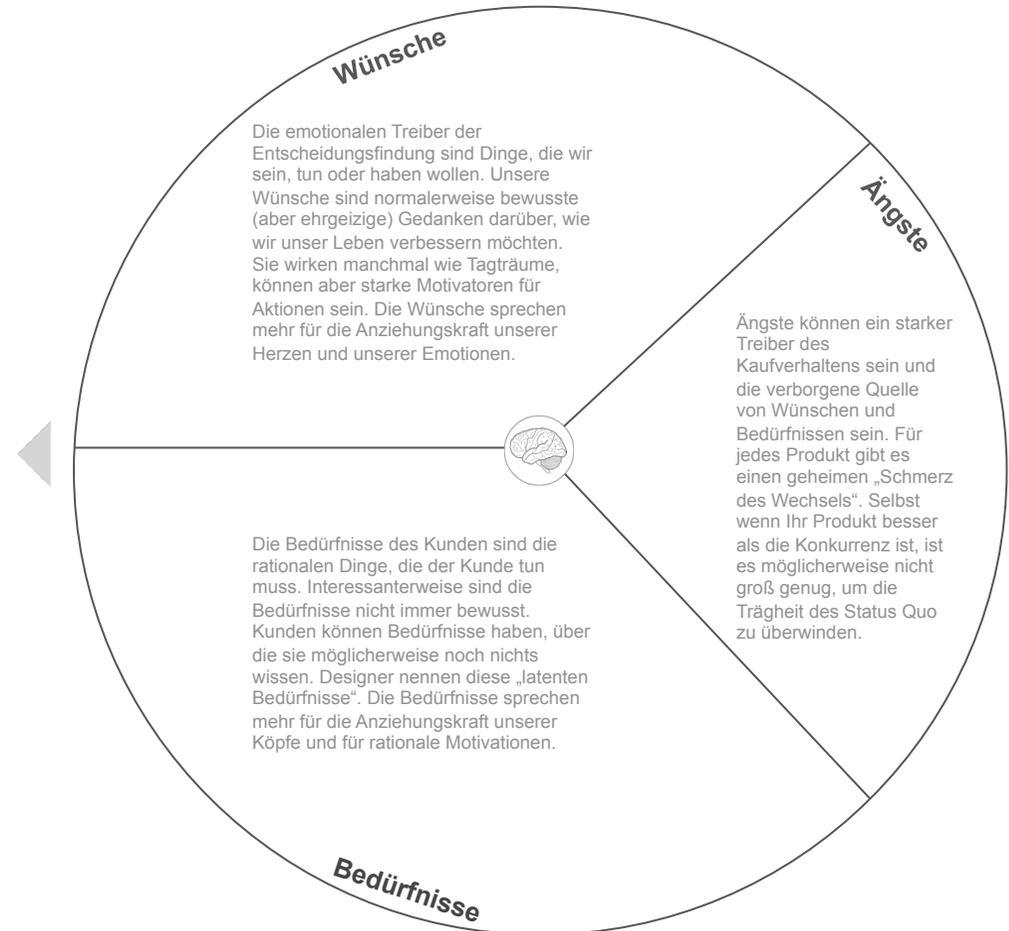
Version:

X.Y

## Produkt



## Kunde



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

<p><b>Alternativen</b></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:

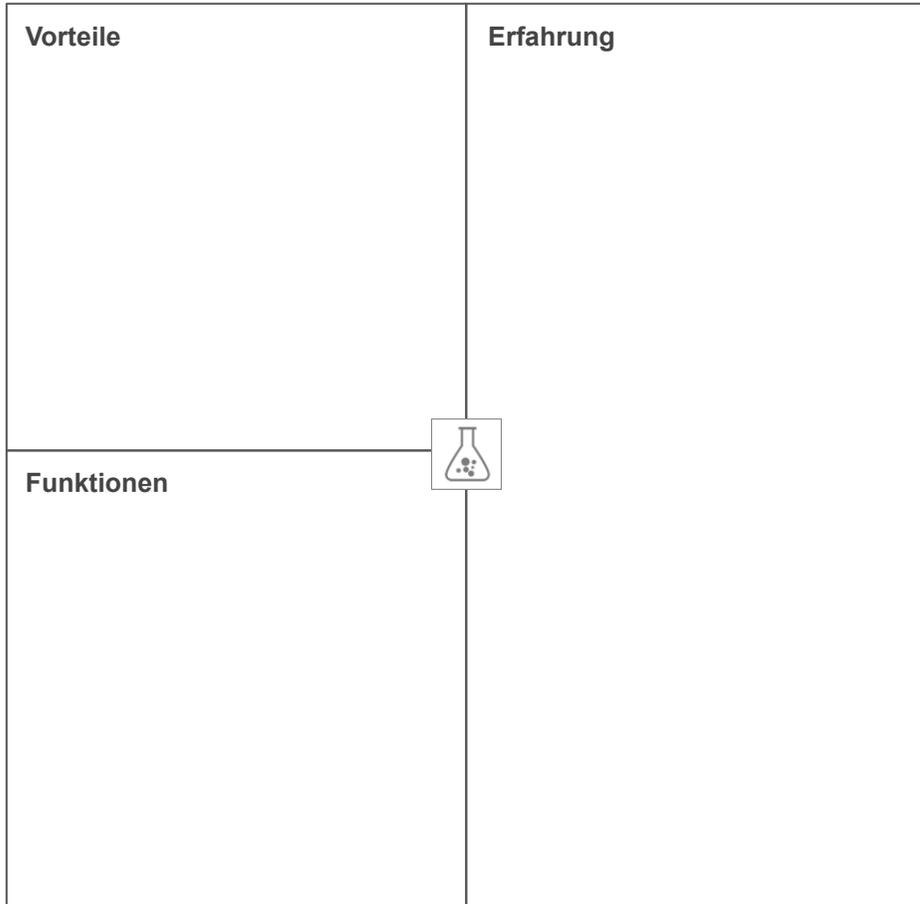
Entwickelt von:

Datum:

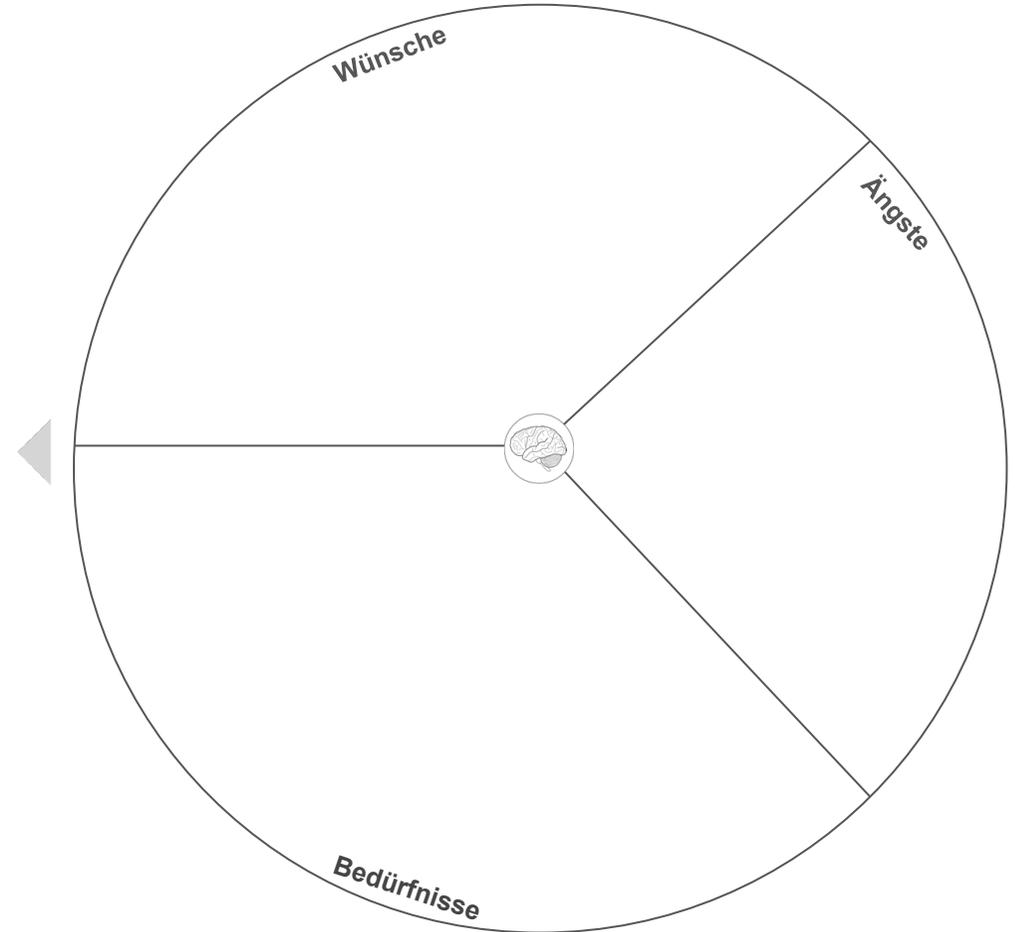
Version:

# Value Proposition Canvas

## Produkt



## Kunde



<b>Produktname</b>	<b>Idealer Kunde</b>
--------------------	----------------------

<b>Alternativen</b>
---------------------