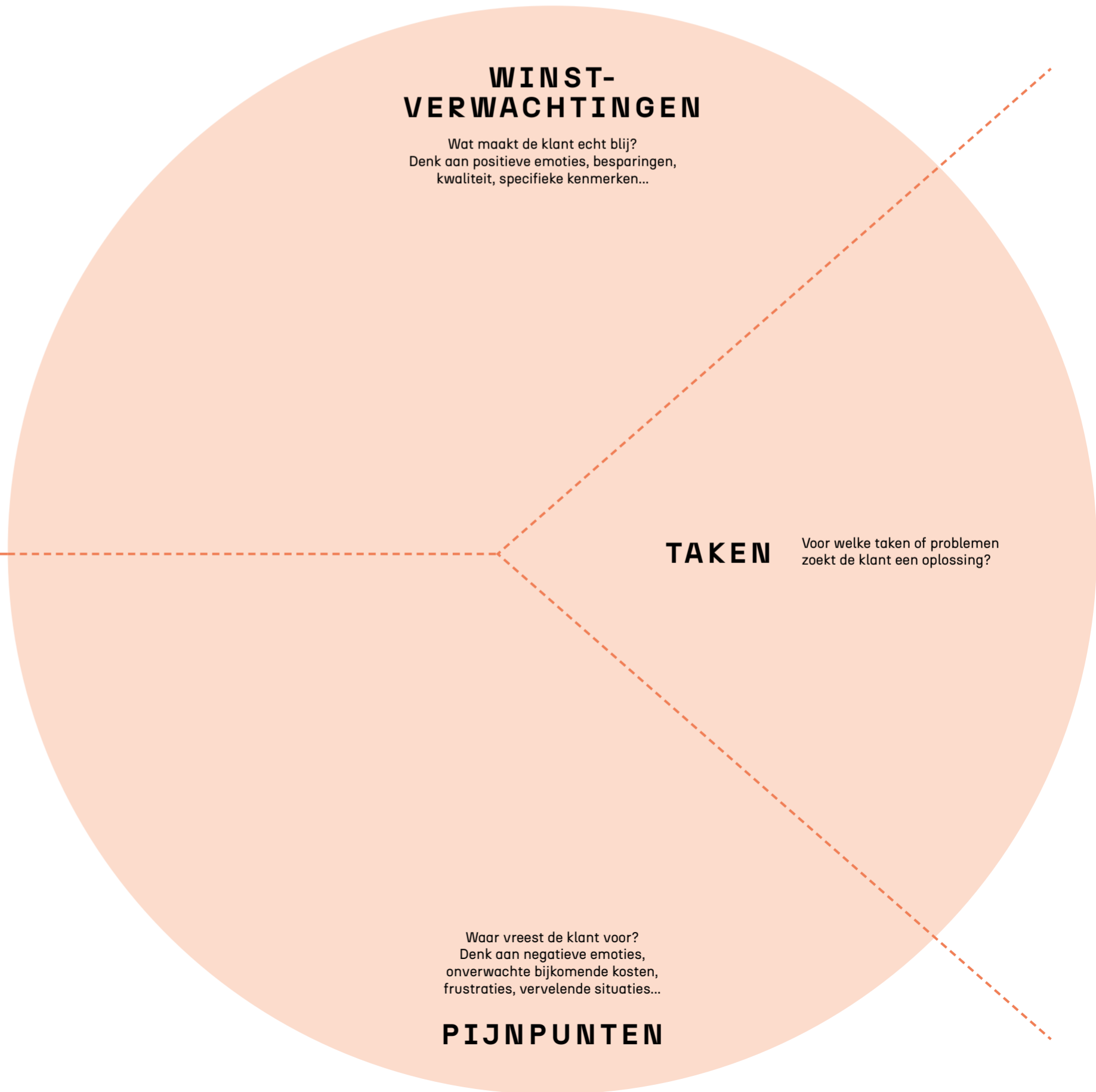
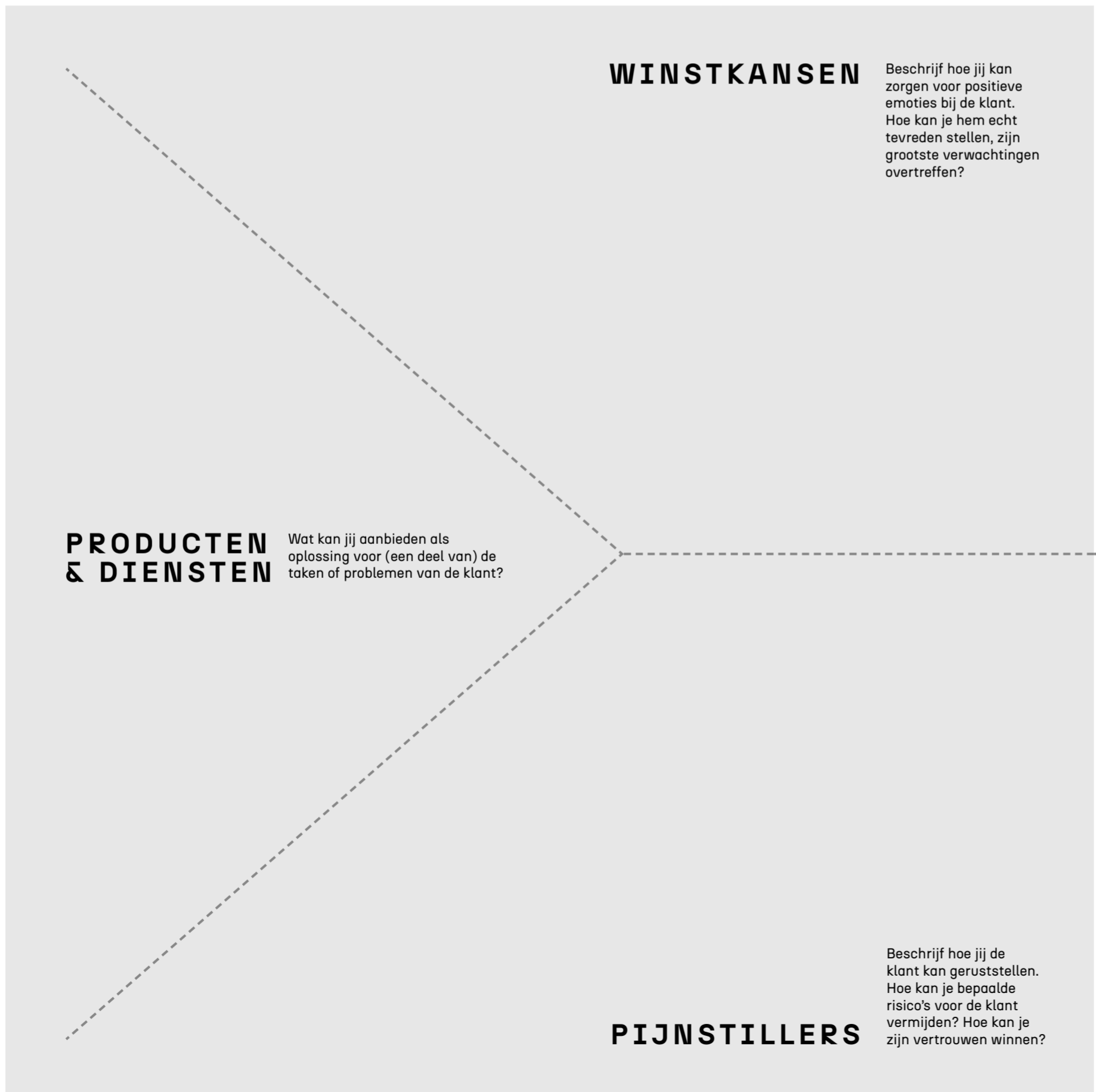
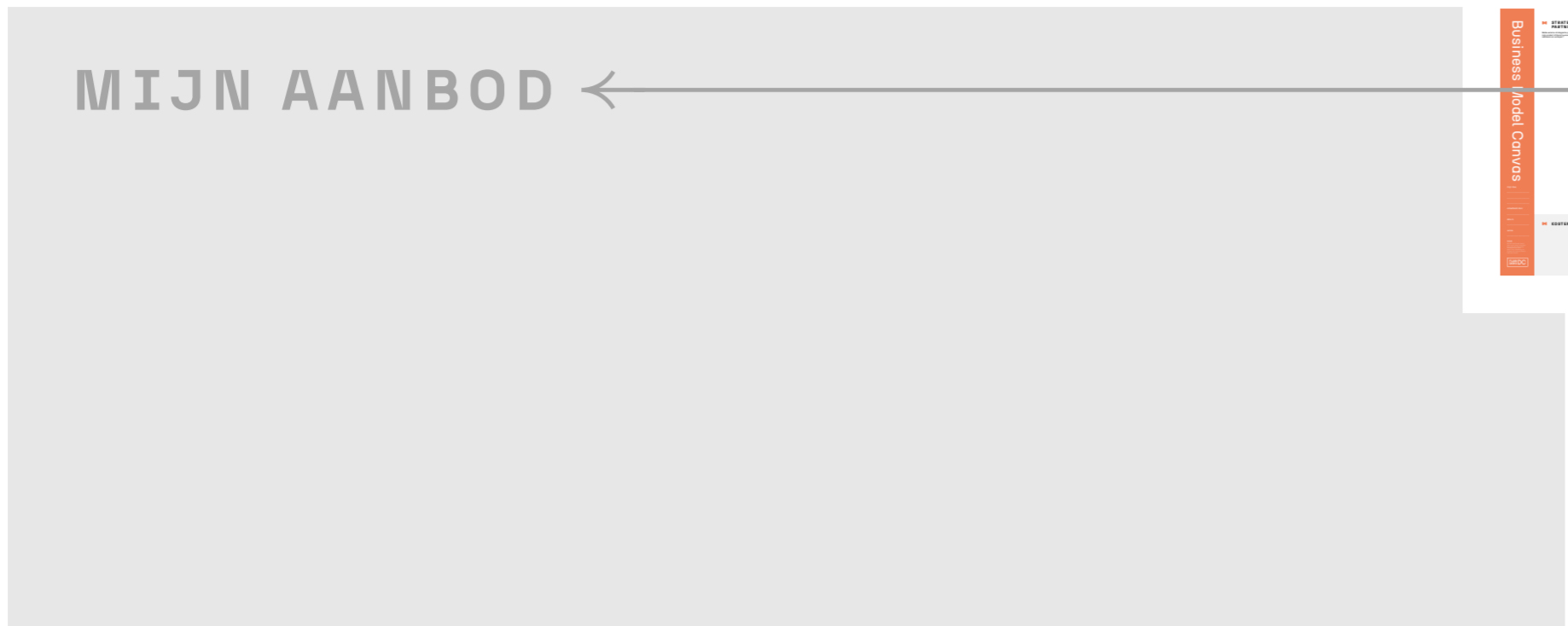
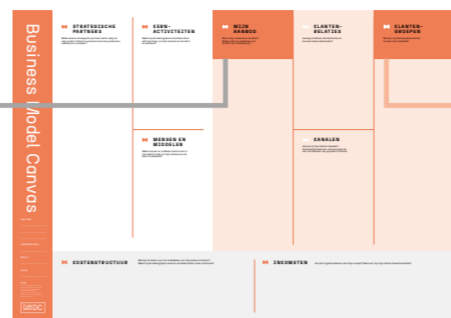


# Value Proposition Canvas

BUSINESSMODEL CANVAS



versie

© 2011  
Het Value Proposition Canvas werd oorspronkelijk ontwikkeld door Alexander Osterwalder (Strategyzer AG). Deze versie is een herwerking van Flinders DC onder de Creative Commons licentie



# Value proposition canvas

Mijn idee

Ontwikkeld door

Datum / /

Versie .....



## MIJN AANBOD

### WINSTKANSEN

Beschrijf hoe jij kan zorgen voor positieve emoties bij de klant. Hoe kan je hem echt tevreden stellen, zijn grootste verwachtingen overtreffen?

### PRODUCTEN & DIENSTEN

Wat kan jij aanbieden als oplossing voor (een deel van) de taken of problemen van de klant?

### PIJNSTILLERS

Beschrijf hoe jij de klant kan geruststellen. Hoe kan je bepaalde risico's voor de klant vermijden? Hoe kan je zijn vertrouwen winnen?

Business model canvas

## KLANTENGROEP

### WINSTVERWACHTINGEN

Wat maakt de klant echt blij? Denk aan positieve emoties, besparingen, kwaliteit, specifieke kenmerken...

### TAKEN

Voor welke taken of problemen zoekt de klant een oplossing?

### PIJNPUNTEN

Waar vreest de klant voor? Denk aan negatieve emoties, onverwachte bijkomende kosten, frustraties, vervelende situaties...