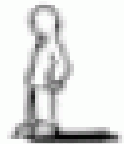


Wertversprechen



Kundensegment



Produkt / Service

Gewinn steigern

Gewinn / Lust

Job-to-be-done

Welche Produkte / Dienstleistungen werden angeboten?

Welche Wertversprechen stehen hinter diesen Produkten und Dienstleistungen?

Welche Wertversprechen helfen, den Gewinn des Kunden für den betreffenden „Job“ zu steigern?

In welcher Form steigert das den Gewinn?

Was würde das Leben leichter machen?
Wie wird der Erfolg gemessen?

Was ist für den Kunden wertvoll?

Was würde der Kunde tun, wenn er zaubern könnte?

Welche Aufgabe soll / muss erledigt werden?

Welches Problem versucht der Kunde zu lösen?

Verlust senken

Verlust / Frust

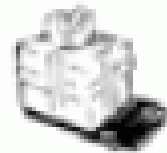
Welche Wertversprechen helfen, den Verlust / Frust des Kunden zu verringern?

In welcher Form verringert das den Verlust / Frust?

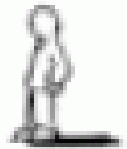
Was verursacht die größten Kopfschmerzen?
Was hasst der Kunde?
Was hält den Kunden ab? (Hindernisse)

Welche Risiken fürchtet der Kunde?

Wertversprechen



Kundensegment



Produkt / Service

Gewinn steigern

Gewinn / Lust

Job-to-be-done

Welche Produkte / Dienstleistungen werden angeboten?

Welche Wertversprechen stehen hinter diesen Produkten und Dienstleistungen?

Welche Wertversprechen helfen, den Gewinn des Kunden für den betreffenden „Job“ zu steigern?

In welcher Form steigert das den Gewinn?

Was würde das Leben leichter machen?
Wie wird der Erfolg gemessen?

Was ist für den Kunden wertvoll?

Was würde der Kunde tun, wenn er zaubern könnte?

Welche Aufgabe soll / muss erledigt werden?

Welches Problem versucht der Kunde zu lösen?

Verlust senken

Verlust / Frust

Welche Wertversprechen helfen, den Verlust / Frust des Kunden zu verringern?

In welcher Form verringert das den Verlust / Frust?

Was verursacht die größten Kopfschmerzen?

Was hasst der Kunde?

Was hält den Kunden ab? (Hindernisse)

Welche Risiken fürchtet der Kunde?