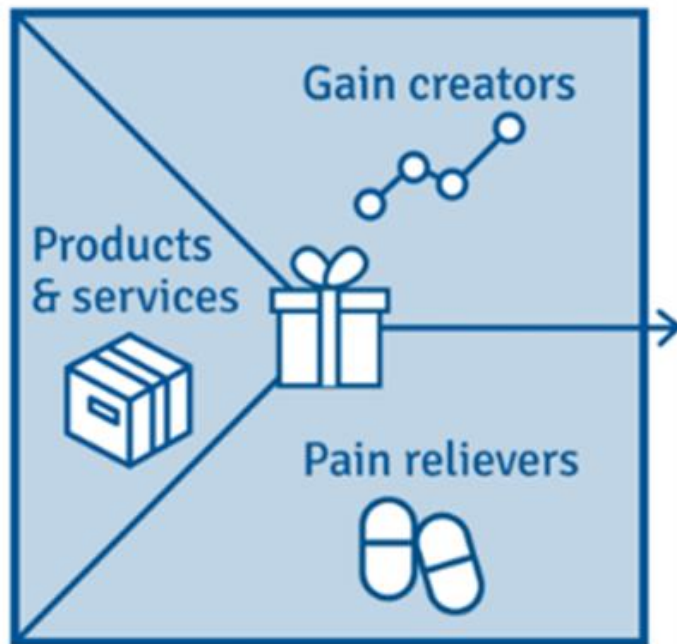
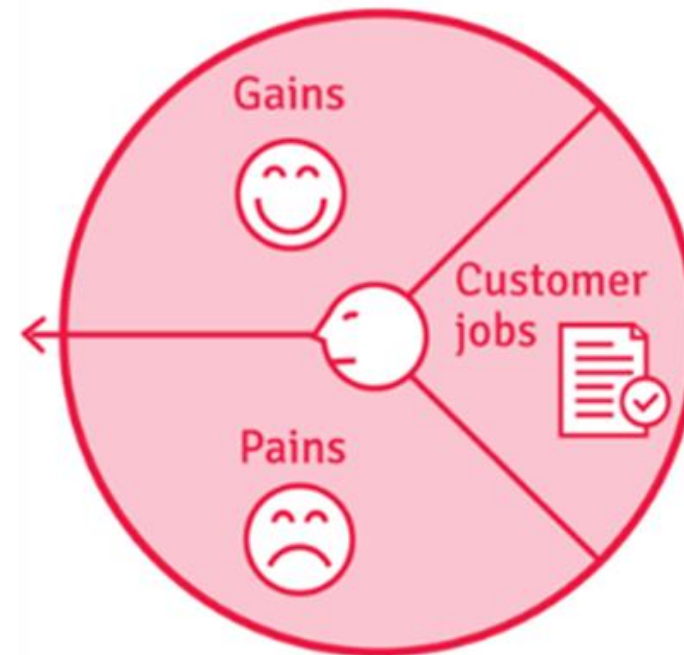


# Produktutveckling: Value Proposition Canvas

Value Proposition



Customer Profile



# Value Proposition canvas

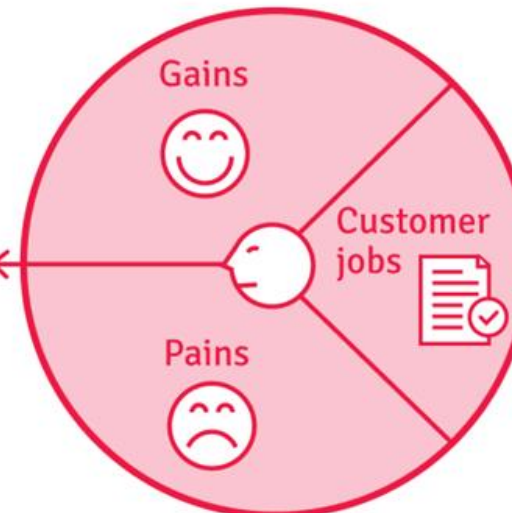
- **Gain creators** – hur produkten eller tjänsten skapar kundvinster och hur det ger mervärde till kunden.

- **Gains** – De fördelar som kunden förväntar och behöver, vad skulle glädja kunden och de saker som kan öka sannolikheten för att anta ett värdeförslag.

## Value Proposition



## Customer Profile



- **Products and services** – de produkter och tjänster som skapar vinst och lindrar mödor, och som underbygger skapandet av värde för kunderna.

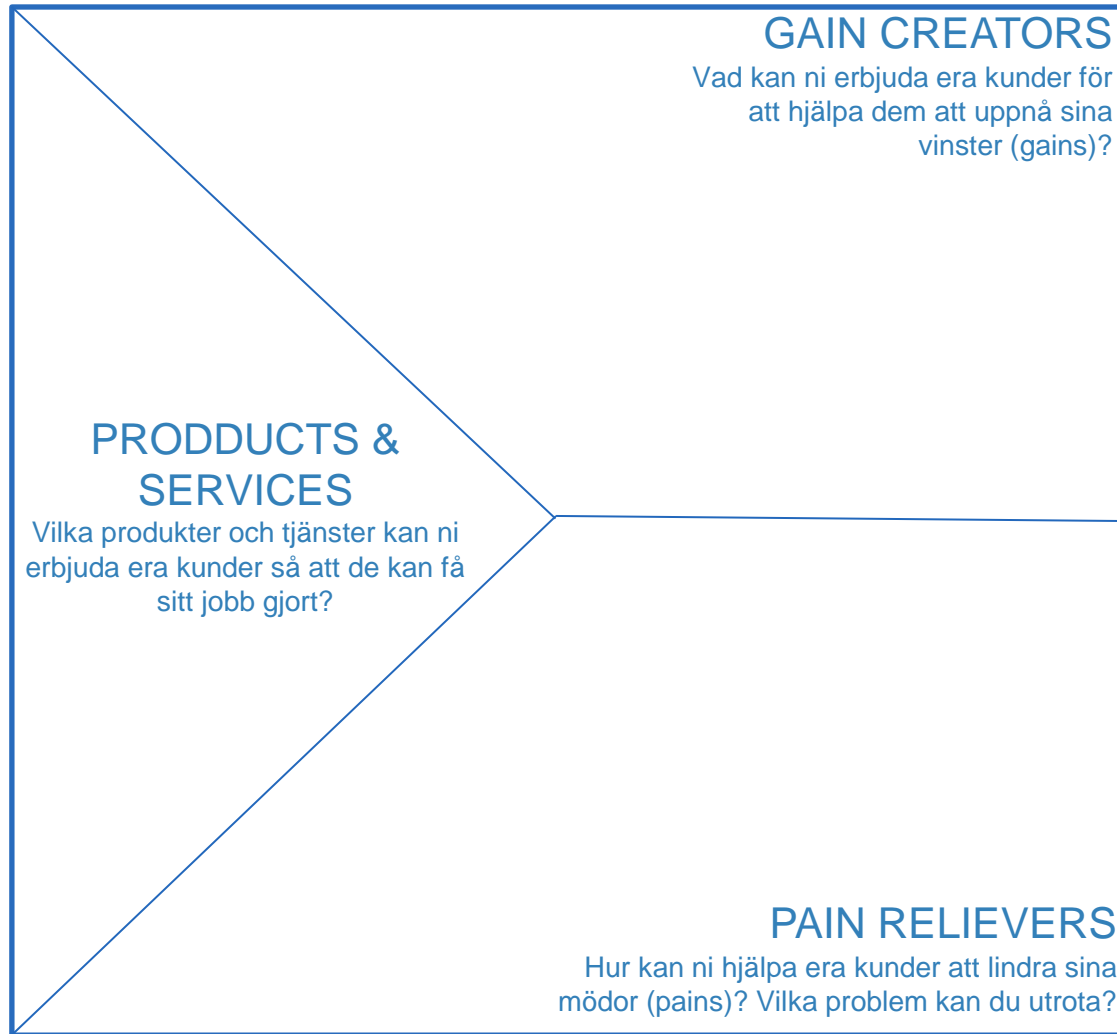
- **Customer jobs** – Funktionella, sociala och känslomässiga uppgifter som kunderna försöker utföra, problem de försöker lösa och behov de vill tillfredsställa.

- **Pain relievers** – En beskrivning av exakt hur produkten eller tjänsten lindrar kundens mödor.

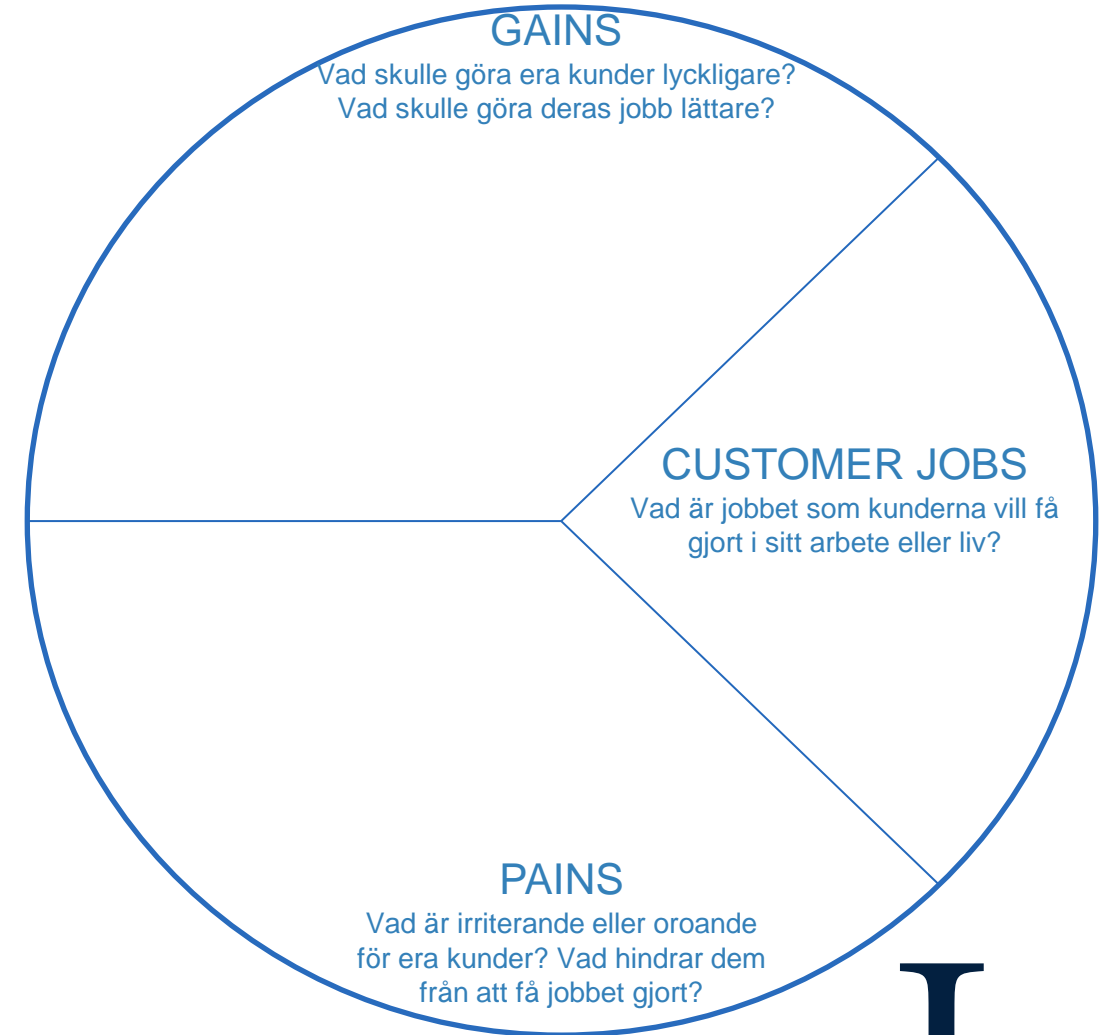
- **Pains** – de negativa erfarenheterna, känslor och risker som kunderna upplever i arbetet med att få jobbet gjort.

- *Varje identifierad möda / vinst kan rankas från trevligt att ha till väsentligt när det gäller värdet till kunderna.*
- *Målet är att matcha produkter och tjänster som erbjuds med de viktigaste mödor och vinsterna från kundprofilen.*

# Värdeerbjudande



# Kundprofil



# ”AFFÄRSIDÉ- OCH PRODUKTUTVECKLING / AFFÄRSMODELLERING”

Wiebke Reim

Entreprenörskap och Innovation

Länk till MOOC: <https://ltuedu.eu-west.catalog.canvaslms.com/browse/mooc/mooc-eng/courses/demystifying-business-models-for-new-entrepreneurs>