



VALUE MAP

De value (Propositon) Map beschrijft gestructureerd en gedetailleerd de kenmerken van een specifieke waardepropositie in je businessmodel. Het deelt je waardepropositie op in producten en diensten, pijnverzachters (painrelievers) en voordeelverschaffers (gain creators).



FIT

Je bereikt 'Fit' wanneer je Value Map en je klantprofiel samenkomen – wanneer je producten en diensten pijnverzachters en voordeelverschaffers opleveren die overeenstemmen met een of meer taken, pijnpunten en voordelen die belangrijk zijn voor je klant.



KLANTPROFIEL

Het klant(segment)profiel beschrijft gestructureerd en gedetailleerd een specifiek klantsegment in je businessmodel. Het deelt de klant op in taken (jobs), pijnpunten (pains) en voordelen (gains).

