



**BLACK SHEEP**

Businessentwicklung & Gründerberatung

# VALUE PROPOSITION CANVAS

DAS PASSENDE ANGEBOT FÜR DEINE KUNDEN

# VALUE PROPOSITION CANVAS

Leistungsversprechen für deine Kunden

Das Value Proposition Canvas ist eine Ergänzung zum Business Model Canvas. Dieses haben wir für Selbstständige als Smart Business Model optimiert. Mit der Value Proposition kannst du sowohl die Kundenseite, als auch den Wert, den du deinen Kunden bieten willst, entwickeln:

## 1

### Beschreibung deines Kunden

1. **Customer Jobs:** In welcher Situation lebt dein Kunde? Welche Probleme und Herausforderungen aber auch Bedürfnisse hat er gerade? Dabei wird unterschieden zwischen:
  - funktionale Jobs: bspw. Ernährung, Gartenarbeit, Lernen
  - soziale Jobs: bspw. Ansehen, kompetent wirken, äußeres Erscheinungsbild
  - emotionale Jobs: bspw. Sicherheit, Ängste, Gefühle bspw. weniger Angst vor...

Stelle dir also Fragen wie bspw. in welchem Umfeld lebt dein Kunde und wie will er wahrgenommen werden. Wie kleidet er sich und welche Bedürfnisse hat er? Welche Dinge sorgen für Zufriedenheit und was braucht er, um sich glücklich zu fühlen?

**2. : Pains:** Hier geht es drum, sich zu überlegen. Was bekümmert deinen Kunden vor, während oder nach der Erledigung einer Aufgabe?

Stelle dir also Fragen wie bspw. bei welchen Aufgaben ist dein Kunde frustriert, was ärgert ihn, worüber denkt er nach und was bereitet sogar Kopfzerbrechen? Welche Schwierigkeiten und Herausforderungen begleiten ihn immer wieder und warum geht er manchen Aufgaben aus dem Weg? Welche Konsequenzen bspw. im Umfeld befürchtet er? Hat er Angst vor Statusverlust oder ähnliches? Auch was ist ihm zu teuer oder zu zeitaufwendig? Kurz - was ist es was ihn hemmt und welche Herausforderungen sind es wirklich?

**2. : Gains:** Hier geht es um den Nutzen und Ergebnisse. Welchen Nutzen erwartet dein Kunde, welcher würde ihn überraschen und mit welchem wäre er enttäuscht.

Stell dir also die Fragen wie bspw: welche Qualität erwartet dein Kunde und wie könntest du ihn überraschen? Welche Träume hat dein Kunde? Wonach strebt er - mehr Macht, mehr Status... ? Was braucht dein Kunde wirklich?

# VALUE PROPOSITION CANVAS

Leistungsversprechen für deine Kunden

## 2

### Die Value Map deines Businesses (Wertbeitrag)

1. **Product & Services:** Liste deine Angebote auf.
2. **Pain Relievers:** Wie löst dein einzelnes Angebot die Schmerzen deines Kunden? Lindert es, beseitigt es die Schmerzen?
3. **Gain Creators:** Wie funktioniert deine Idee und womit werden Gewinne erzeugt.

#### Kurz und knapp.

Dein Angebot ermöglicht es deinem Kunden die einzelnen Bedürfnisse (Jobs) zu erfüllen. Die Schmerzen deines Kunden werden durch die Pain Relievers genommen. Gewinn bekommt dein Kunde durch die Gain Creators.



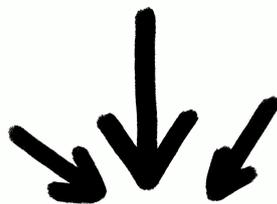
# VALUE PROPOSITION CANVAS

Leistungsversprechen für deine Kunden

**Customer Jobs**

**Gains :-)**

**Pains :-)**



**Produkte & Services**

**Gain Creators**

**Pain Reliviers**





**BLACK SHEEP**

Businessentwicklung für Selbstständige

Seminare & Coaching Plagge GbR  
c/o IP-Management #16298  
Ludwig-Erhard-Str. 18  
20459 Hamburg

Tel. 0172 -284 22 30

[www.black-sheep-business.de](http://www.black-sheep-business.de)  
[info@black-sheep-business.de](mailto:info@black-sheep-business.de)