

Verdiforslag



1 time



Penn/tusj, post-its og papir



Gruppe

Hva

Et verdiforslag forklarer hvordan løsningen eller prototypen løser målgruppens problem eller forbedrer en situasjon, og samtidig leverer spesifikke fordeler.

Hvorfor

Verdiforslaget skal fortelle hvorfor målgruppen skal kjøpe løsningen du har utviklet.

Hvordan

1. Ta utgangspunkt i løsningen eller prototypen dere har designet eller utviklet.
1. Før opp hvilke PLUSS- og PES-egenskaper løsningen bidrar til når målgruppen skal ha utført en jobb. Hvordan fjerner løsningen PES? Hvordan bidrar løsningen til å skape fordeler for målgruppen?
2. Utform verdiforslaget etter malen.

Hva får du ut av det

Verdiforslaget brukes for å spisse hvilken verdi løsningen leverer til målgruppen, og er godt egnet til å forankre prototypen hos målgruppen, beslutningstakere og andre interessenter. Det er et utgangspunkt for å evaluere de andre komponentene i Business Model Canvas, og for hvordan løsningen påvirker disse.

Verdiforslaget

