



© Strategizer

Mit dem **Value Proposition Design** können Sie Ihre Produkte oder Services noch besser auf Ihre Kunden zuschneiden. Kundenbedürfnisse werden in den Blick genommen, das eigene Angebot analysiert und Übereinstimmungen beider Perspektiven sichtbar gemacht. Neben einer Verbesserung der Kundenorientierung, eignet sich das Tool für die Entwicklung von Produkt- und Service-Innovationen.

Kunde/Stakeholder:

Verantwortliche Person:

Beteiligte Personen:

Datum:

Value Proposition Design - Wertangebot

