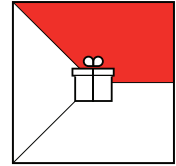


Voordeelverschaffers



Vragenlijst

Voordeelverschaffers beschrijven hoe jouw producten en diensten voordelen voor je klanten creëren. Zij beschrijven expliciet hoe je van plan bent om de resultaten en voordelen te realiseren die klanten verwachten, wensen of die hen zouden verrassen. Dat is inclusief functioneel nut, sociale voordelen, positieve emoties en kostenbesparingen.

Gebruik de volgende vragenlijst om vast te stellen:

Kunnen jouw producten en diensten ...

- 1.** zorgen voor besparingen waar jouw klanten blij mee zijn?
Als het gaat om tijd, geld en inspanningen.
- 2.** resultaten opleveren die jouw klanten verwachten of hun verwachtingen te boven gaan? Door kwaliteit te bieden, meer of juist minder van een bepaald iets.
- 3.** beter presteren dan de huidige waardeproposities en je klanten behagen?
Met betrekking tot specifieke features, prestaties of kwaliteit.
- 4.** het werk of leven van je klanten gemakkelijker maken? Met behulp van een betere bruikbaarheid, toegankelijkheid, meer diensten of lagere aanschaf- en/of beheerkosten.
- 5.** zorgen voor positieve sociale gevolgen? Door je klanten er goed uit te laten zien of door hun macht of status te verhogen.
- 6.** iets speciaals doen waar je klanten naar op zoek zijn? Door ontwerp, garantiebepalingen, specifieke of meer features.
- 7.** een behoefte vervullen waar je klanten van dromen? Door hen te helpen bij het realiseren van hun dromen of juist een groot ongemak te helpen verzachten?
- 8.** zorgen voor positieve resultaten die overeenkomen met de criteria die jouw klanten stellen aan succes en mislukking? Door betere prestaties of lagere kosten.
- 9.** het gemakkelijker maken om de waardeproposities te accepteren?
Door lagere kosten, minder investeringen, kleinere risico's, betere kwaliteit, prestaties of ontwerp.