

Platno ekonomske vrijednosti

Kreirano za:

Kreirao:

Datum

Verzija

Posao kupca

Koji problem kupca pokušavamo riješiti?
Koje potrebe kupca zadovoljavamo našom ponudom (rješenjem, proizvodom, uslugom)?
Osnovne, funkcionalne, društvene i/ili emotivne potrebe?



Segmenti kupaca

Za koga stvaramo vrijednost?
Tko su naši najvažniji kupci?



Konkurencija

Koja je najbolja konkurentna alternativa za našeg kupca?
Koje rješenje (proizvod, uslugu) može kupiti umjesto naše ponude?



Elementi i osobine ponude



Fizičke osobine ponude (brzina, veličina, boja...)
Dodatne usluge (financiranje, isporuka, montaža, edukacija...)
Usluge tijekom korištenja (održavanje, podrška, servis...)

Funkcionalne koristi



Koristi koje kupac ostvaruje temeljem elemenata i osobina ponude

Pozitivni ekonomski utjecaj

Kako ove funkcionalne koristi mogu mojem kupcu stvoriti više novca u odnosu na ponudu konkurencije?



Diferencirajuća vrijednost



Kvantificirani pozitivni i negativni ekonomski utjecaj

Negativni ekonomski utjecaj

Kako ove funkcionalne koristi mojem kupcu stvaraju veće troškove u odnosu na ponudu konkurencije?



Istaknite jedinstvene osobine ponude u odnosu na konkurenciju!