

Leg alle
puzzelstukjes

Propositie Model

Seven is the Magic Number

op de juiste plek.





Stappenplan

1

Bouwstenen propositie

Beschrijf de productwaarde, merkwaarde, prijsstelling, sales promotion en algemene voorwaarden voor je propositie. Houd de beschrijving to the point.

2

Beoordeel de waarde

Hoe aantrekkelijk vind jij het propositieonderdeel? Hanteer standaard rapportcijfers, waarbij 1 de laagste score is en 10 de hoogste. Denk vanuit het oogpunt van je organisatie.

| | Opbrengst consument Dit krijgt een consument | Kosten consument Dit geeft een consument op |
|---|---|---|
| Acquisitiewaarde Welke waarde levert je propositie via je product & merk? | Productwaarde Deze kenmerken en voordelen maken mijn product waardevol. Merkwaarde Deze onderdelen van mijn merkidentiteit leveren waarde door communicatie en gedrag. | |
| Transactiewaarde Welke vergoeding vraag je voor de geleverde product & merkwaarde? | Sales promotions Welke sales promotion(s) ontvangt je doelgroep bij een transactie? | Prijsstelling Welke vergoeding vraag je in ruil voor de acquisitiewaarde. Neem ook eventuele aanvullende (service)kosten mee. |
| Algemene Voorwaarden Welke onderdelen van de algemene voorwaarden zijn (on)aantrekkelijk voor je doelgroep? | Rechten Wat zijn de rechten van een consument als hij een deal sluit met je organisatie? | Plichten Wat zijn de rechten van een consument als hij een deal sluit met je organisatie? |

Propositie Model



Merk: _____

Product(groep): _____

| | | |
|---|--|---|
| | Opbrengst consument Dit krijgt een consument | Kosten consument Dit geeft een consument op |
| Acquisitiewaarde Welke waarde levert je propositie via je product & merk? | Productwaarde Merkwaarde | |
| Transactiewaarde Welke vergoeding vraag je voor de geleverde product & merkwaarde? | Sales Promotions | Prijsstelling |
| Algemene Voorwaarden Welke onderdelen van de algemene voorwaarden zijn (on)aantrekkelijk voor je doelgroep? | Rechten | Plichten |