



(Needs)

# Kundbehov och efterfrågan

Vilka jobb/aktiviteter försöker kunden få gjorda?

*"Vi öppnar dörrar och river barriärer"*

Beskriv problem, negativa känslor, oönskade- "kostnader" (tid, pengar, mänskligt, miljö), önskad situation som kunden upplever idag och vill få löst och bli befriad ifrån.



Beskriv vad kunden förväntar sig, önskar sig eller vill bli positivt överraskad av.



## - Frustration

Vilket problem/frustration/oönskad situation önskar kunden få löst?

## Förväntan +

Vilken längtan/önskan/förväntan vill kunden få bemött eller överträffad?

Benämning på idén eller erbjudandet



(Approach)

## Tillvägagångssätt & Funktioner

Beskriv idén/erbjudandet, dess funktioner och tillvägagångssätt för att skapa värde för kunden.

(Benefit)

## Vinster & Nytt

Vilka vinster gör kunden tack vare erbjudandet?

Vilka värden uppstår för kunden i relation till kundens insats/kostnad?

(Competition)

## Alternativ

Vad tävlar idén mot, vad konkurrerar?

Vad väljer kunden istället för idén eller erbjudandet?