

Businessmodel Canvas nach Osterwalder und Pigneur (2/4)

Nutzenversprechen (Value Proposition)

Dieser Baustein beschreibt das Paket aus Produkt und Dienstleistung, das den Nutzen für ein spezifisches Kundensegment bietet.

Das Nutzenversprechen (auch Nutzen oder Wert) ist der Grund, warum Kunden sich einer Firma zuwenden und von einer anderen abwenden. Es löst ein Problem des Kunden oder befriedigt ein Bedürfnis.

Jedes Nutzenversprechen besteht aus einem ausgewählten Bündel an Produkten und/oder Dienstleistungen. Es ist auf die Anforderungen eines typischen Kunden zugeschnitten.

In diesem Sinne ist das Nutzenversprechen eine Zusammenfassung oder ein Bündel an Leistungen, die Kunden angeboten werden. Einige Nutzenversprechen sind neu und stellen ein neues oder bahnbrechendes Angebot dar. Andere sind ähnlich zu bestehenden Angeboten, jeweils mit zusätzlichen Merkmalen und Eigenschaften ausgestattet.

Die Schlüsselfragen lauten:

- Welche Werte/Nutzen (Paket) liefern wir unseren Kunden?
- Welches der Kundenprobleme lösen wir?
- Welche Kundenbedürfnisse befriedigen wir?
- Welches Bündel an Produkten und Dienstleistungen bieten wir den verschiedenen Kundensegmenten an?