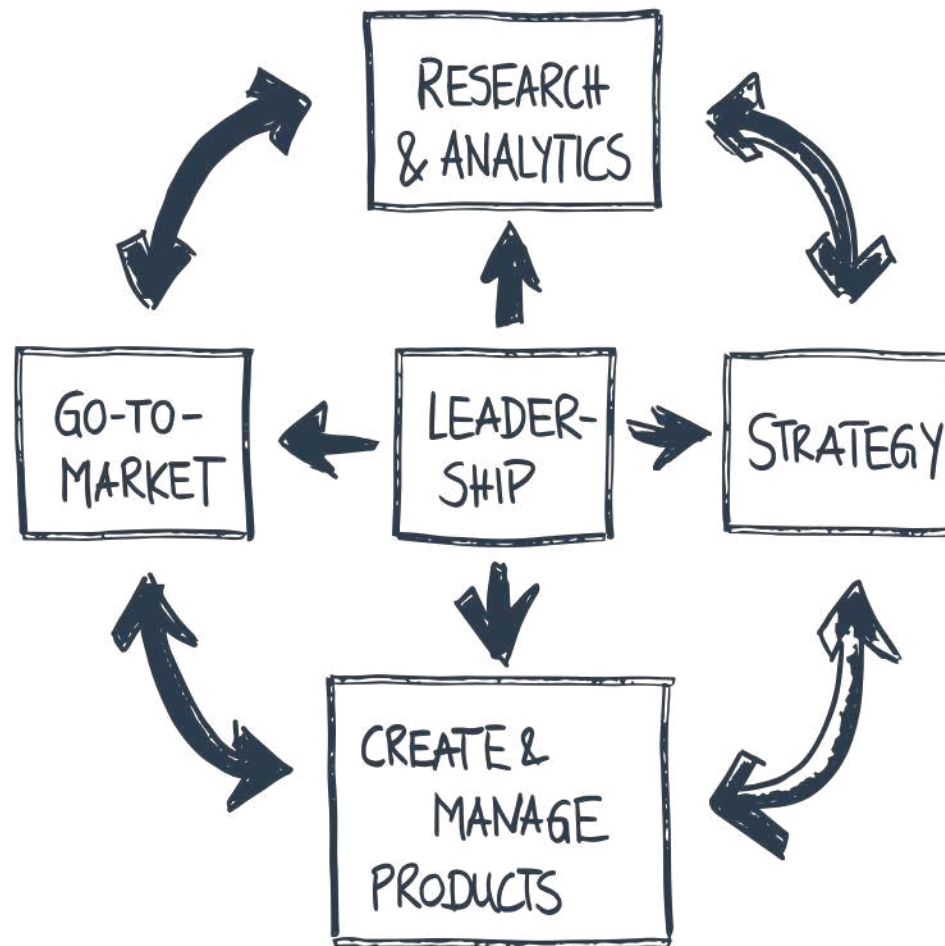




MODUL 4

CREATE & MANAGE

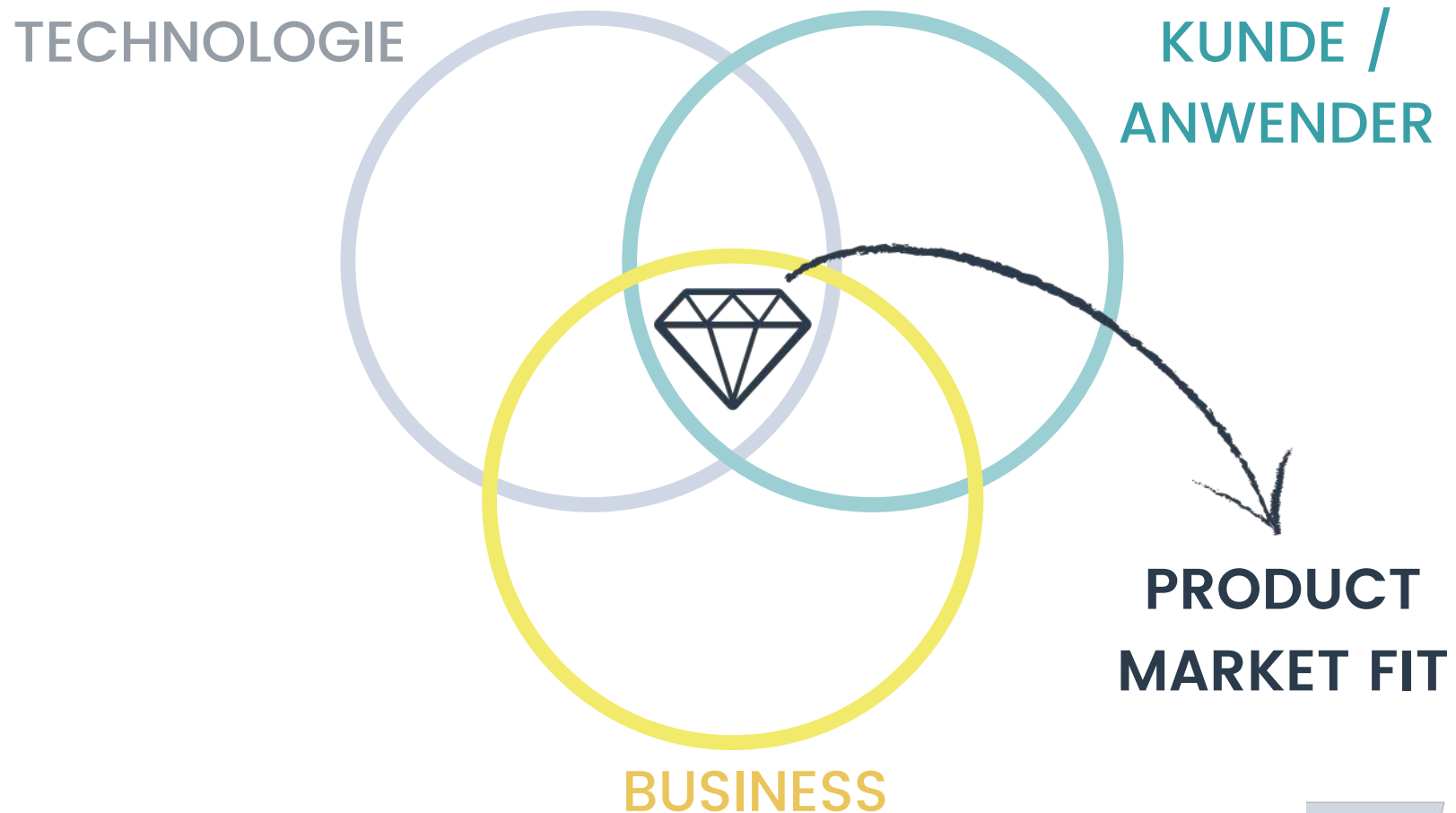
Von der Vision zum Produkt

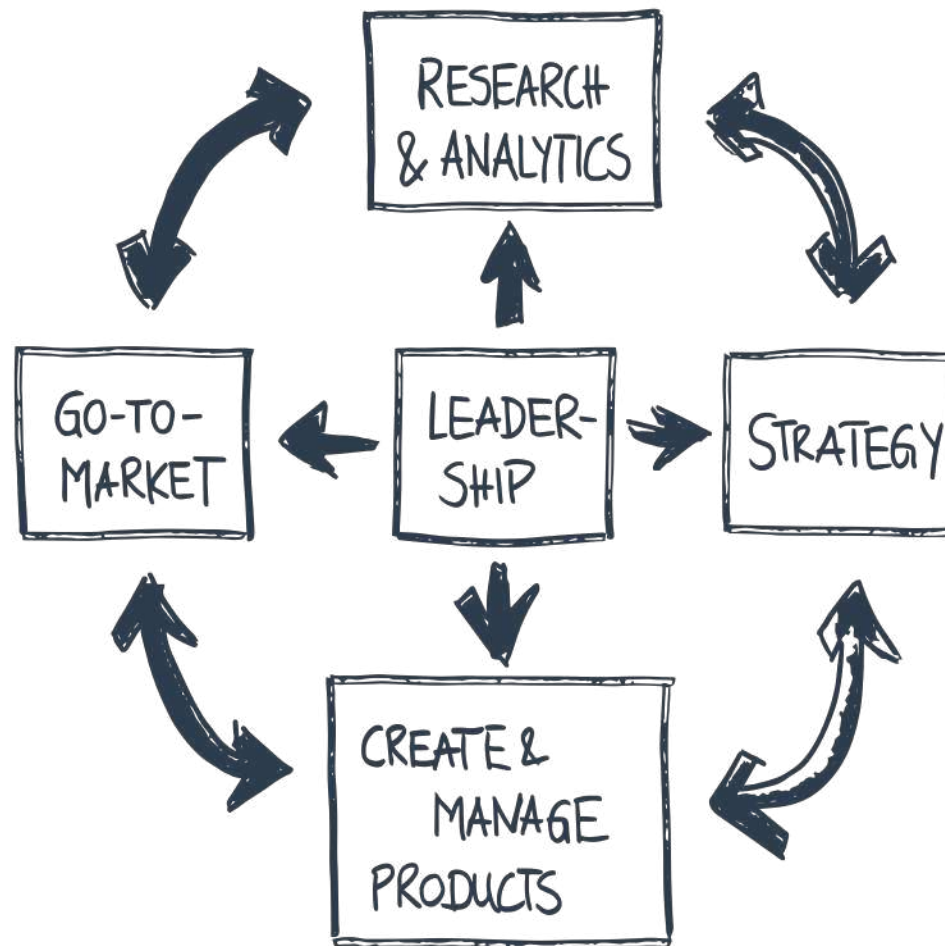


Lebenszyklus-
manager

Innovator

Der Product Market Fit

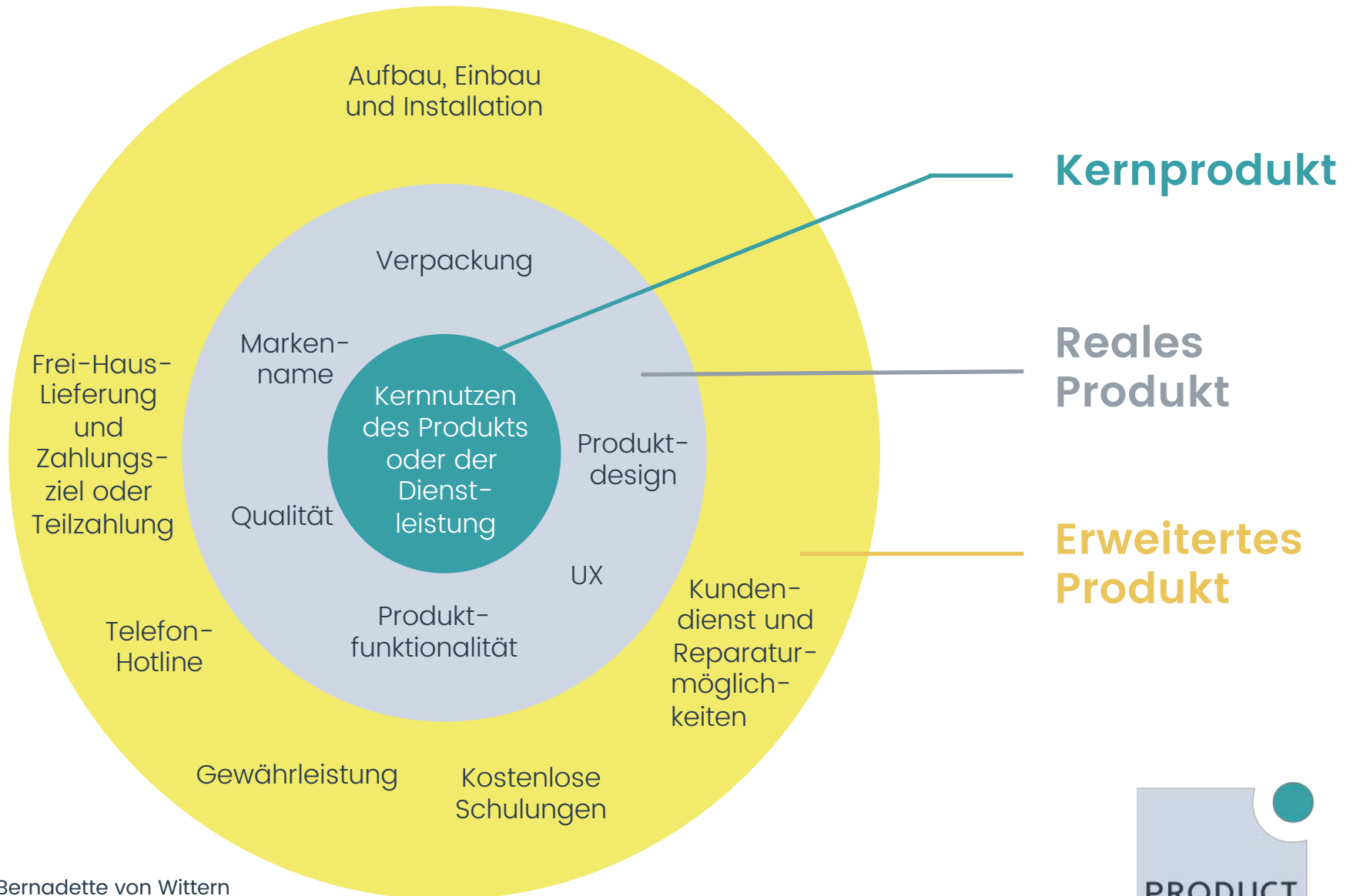




Lebenszyklus-
manager

Innovator

Mehr als nur Features



Nutzenerwartungen

Gesamtnutzen

Grundnutzen

Zusatznutzen / Limbischer Nutzen

Technisch funktionaler Nutzen

Persönlicher
Nutzen

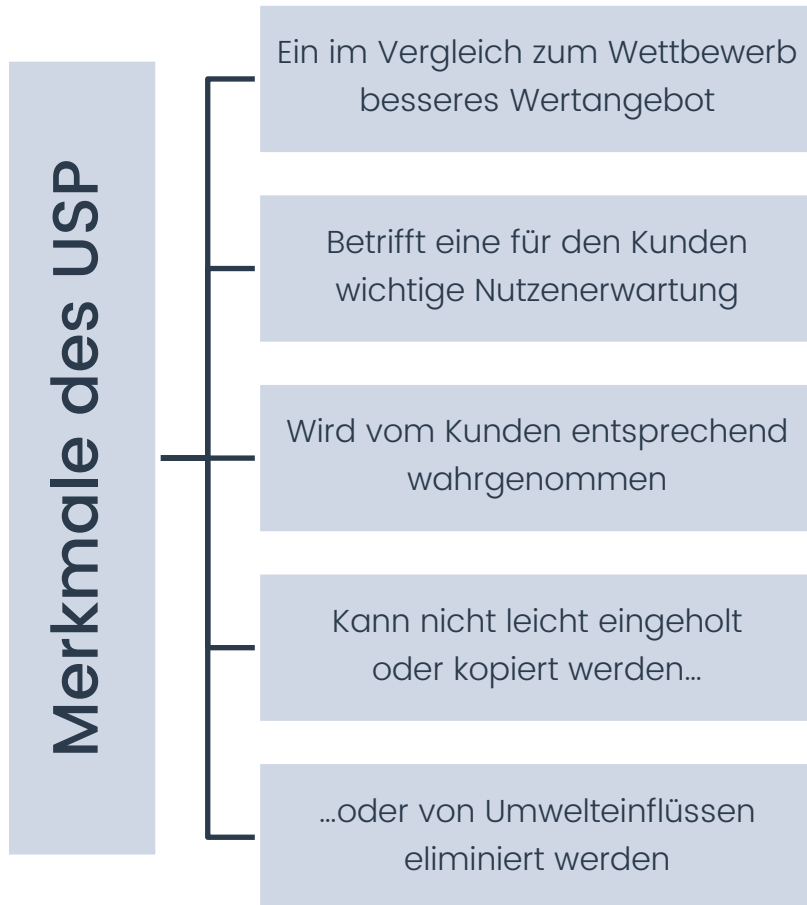
Soziologischer
Nutzen

Wirtschaftlicher
Nutzen

Qualität
Verfügbarkeit
Leistung

Image
Komfort
Sicherheit
Flexibilität

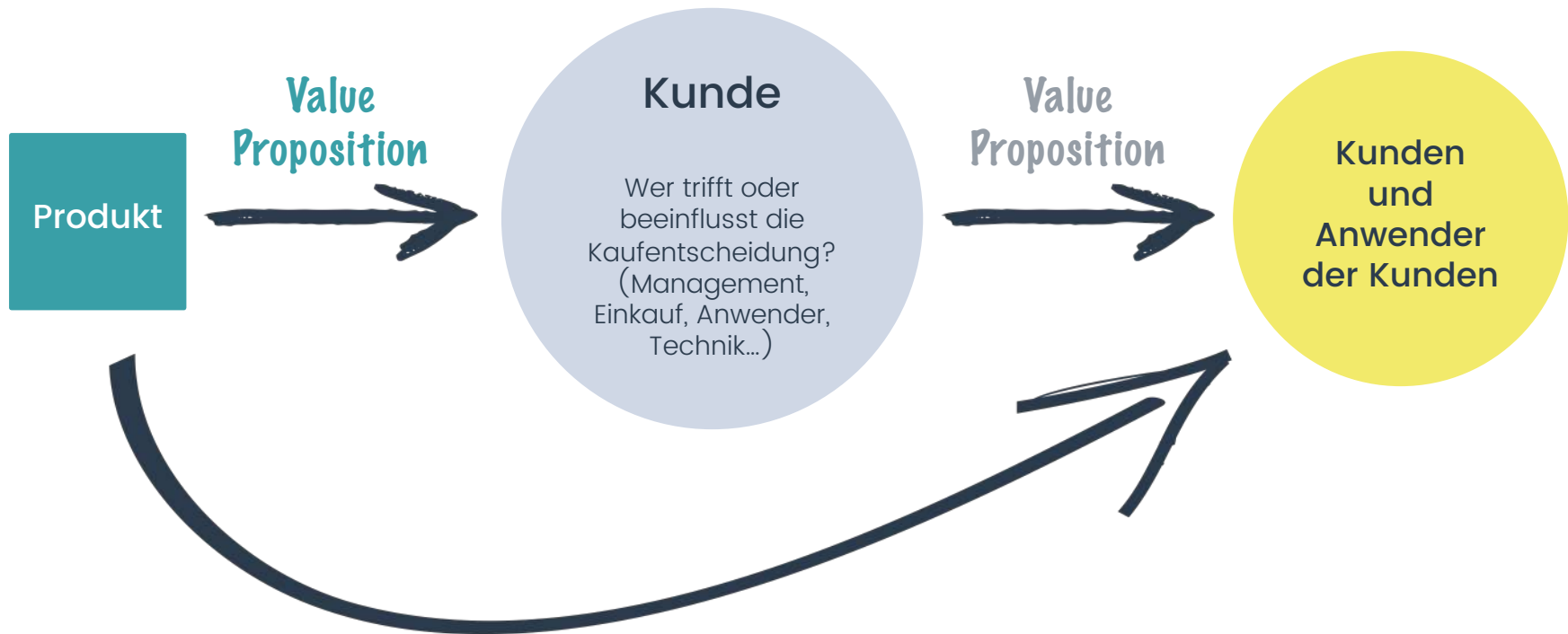
USP = Unique Selling Proposition



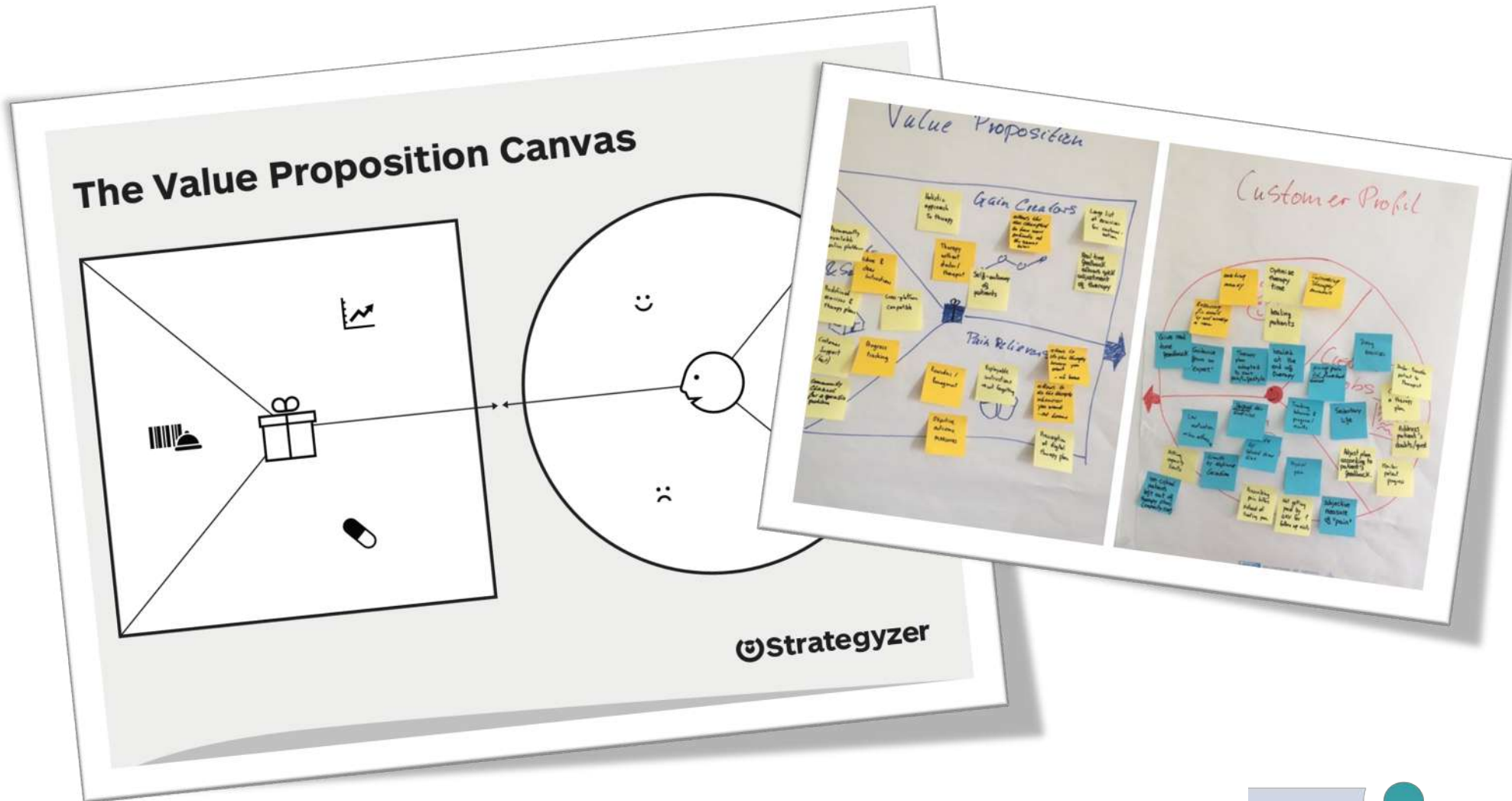
Fehlerquellen bei Formulierung des USP

- ✓ USPs werden gar nicht oder falsch definiert
- ✓ Keine Konzentration auf wenige deutliche USPs
- ✓ Vorteile des eigenen Wertangebots werden nicht in USPs übersetzt
- ✓ USPs unterliegen einer Dynamik – das wird nicht erkannt und bearbeitet

Bezug zur Käufer-/Anwender-Persona



Value Proposition Canvas



create products that matter.
make a difference.
together.

www.productlounge.net

