

Waardepropositie Canvas

Wie

Het kernteam.

Doel

Bekijk de situatie van de telers ofwel de eindgebruikers. Hoe lossen de eindgebruikers bepaalde tekortkomingen momenteel op? Hoe proberen ze zo goed mogelijk te voorzien in hun wensen en behoeften? Welke meerwaarde biedt de innovatie om de behoeften van de eindgebruikers zo goed mogelijk te vervullen? Het antwoord op deze vragen verschaft informatie over de eindgebruiker en maakt duidelijk waar de innovatie voor staat. Dit kan men op zijn beurt vertalen naar een waardepropositie.

Wat

Vanuit de eigen ervaring met eindgebruikers kunnen signalen ontvangen worden over mogelijke tekortkomingen van bestaande teeltsystemen en teelttechnieken.

De bestaande systemen slagen er niet in om volledig op de behoeften van de teler in te spelen. Deze informatie geeft inzicht om een oplossing voor deze tekortkomingen te bedenken met een innovatie.

De manier waarop de innovatie inspeelt op de tekortkomingen vormt de waardepropositie van de innovatie. Input voor de missie van het innovatieproject wordt op deze manier gerealiseerd.

Bijkomend verkrijgt men input voor het positioneringsstatement van de innovatie.

De waardepropositie focust op twee bouwstenen van het Business Model Canvas (BMC), namelijk: de eindgebruiker (= de teler) en de waarde die de innovatie toevoegt (= de waardepropositie).

Verzamel informatie door de eindgebruiker te observeren, te onderzoeken via deskresearch of ga in gesprek.

Wanneer gebruiken

Deze tool is een aanvulling op de persona die ook tijdens fase twee behandeld wordt. Het doel van deze tool (Value Exchange Canvas) is het bepalen van je toegevoegde waarde. Dit instrument kan meer diepgang geven aan de 'Waardepropositie' bouwsteen die deel uitmaakt van de Business Model Canvas.

Fase

Fase 2 bij de ontdekkingsfase.

Aandachtspunten

- Stel eerst de persona op (zie vorige stap). Probeer zoveel mogelijk gegevens over de doelgroep te verzamelen. Dit kan door met de doelgroep in interactie te treden, te observeren en gegevens over de doelgroep te verzamelen.
- Leef je in in de verschillende persona's en voer de oefening vanuit hun standpunt uit.
- Focus op de wensen en behoeften van de verschillende persona's en tracht te vermijden om te snel naar productaanpassingen over te gaan.
- Vul deze tool met meerdere personen in voor een **gemeenschappelijk resultaat**.

Materiaal

- De twee canvassen die bij deze tool horen
- Post-its
- Pennen en stiften

Hoe

Vul het Value Exchange Canvas in aan de hand van een workshop. Deze tool bestaat uit twee verschillende canvassen. Enerzijds het eindgebruikersprofiel, anderzijds de waardemapping. Beide canvassen bestaan vervolgens uit drie elementen.

1. **Eindgebruikersprofiel:** De canvas met de cirkel stelt het profiel van de teler voor. De cirkel bevat drie elementen:
 1. **Taken:** Voor welke taken zal de innovatie een oplossing bieden?
 2. **Verwachtingen:** Wat verwacht de teler van de innovatie?
Bijvoorbeeld: De innovatie zorgt ervoor dat er energie bespaard wordt. De innovatie maakt een productie gedurende heel het jaar mogelijk. De innovatie zorgt voor meer kwaliteit van de oogst.
 3. **Pijnpunten:** Wat zijn volgens de telers mogelijk negatieve aspecten of tekortkomingen van de innovatie die voor negativiteit kunnen zorgen?
Bijvoorbeeld: Zijn er aanpassingen nodig aan andere systemen voordat ik de innovatie kan gebruiken? Zijn er mogelijk dure onderhoudskosten verbonden aan de innovatie? Zijn er vervelende bijzaken die pas op een later moment zullen opduiken?
2. **Waardemapping:** De canvas met het vierkant geeft de waarde die de innovatie te bieden heeft weer. Beschrijf de innovatie en de problemen/pijnpunten waarvoor de innovatie een oplossing vorm.
 1. **Product of dienst:** Welke oplossing biedt de innovatie voor de teler?
 2. **Winstkansen:** Hoe zorgt de innovatie er daadwerkelijk voor dat de innovatie een oplossing is voor de tekortkomingen waarop de teler botst?
 3. **De pijnstillers:** Hoe kan het vertrouwen van de teler gewonnen worden?

Het doel is om er naar te streven dat de beide canvassen zo goed mogelijk bij elkaar aansluiten.