WAARDE PROPOSITIE CANVAS MET HULPVRAGEN

Versterken van Verenigingsaanbod

Makers:

Voor:

Datum:

Versie:

Product- en dienstenaanbod

Welke **producten en diensten helpen** de leden bij het volbrengen van functionele, sociale of emotionele taken?
Welke producten en diensten voorzien in een basale behoefte?

Tip: orden de producten en diensten zo mogelijk naar:
Fysiek/tastbaar
Niet tastbaar
Digitaal
Financieel

Voordeelverschaffers

Welke voordeelverschaffers kun je benoemen?

- Hoe **realiseert** de vereniging **resultaten en voordelen** die de leden verwachten, wensen of hen zou verrassen?

Tip: stel de vraag wat ervoor kan zorgen;
dat tijd, geld of inspanningen wordt bespaard
de verwachtingen van leden te boven wordt gegaan
specifieke prestaties worden geboden die de leden erg aanspreken en het voor leden gemakkelijker maakt
dat leden in de vereniging vinden waarnaar ze op zoek zijn, waarvan ze dromen, een behoefte vervullen
eerder leiden tot een lidmaatschap omdat het aanbod goedkoper is, een betere kwaliteit heeft

Pijnverzachters

Welke pijnverzachters kun je benoemen vanuit het bestaande aanbod?

- Hoe **verzachten de producten en diensten** precies de **pijnpunten** van de leden?
- Hoe is de vereniging nu van plan **op te lossen wat** de leden **dwars** zit?

Tip: kunnen de producten en diensten;
besparingen opleveren
een goed gevoel geven/ergernis wegnemen bij de leden
betere prestaties/hogere kwaliteit bieden
het makkelijker maken/hindernissen wegnemen
negatieve sociale gevolgen uit de weg ruimen
risico's wegnemen die mogelijk verkeerd gaan
Zorgen wegnemen/'betere nachtrust' bieden aan de leden
veel gemaakte fouten bij de leden uitroeien
hindernissen wegnemen op product of dienst te omarmen

Klantsegment

Wat weet je van het klantsegment op algemeen, domein, en merk niveau?

Voordelen

Waarom nemen de leden eigenlijk **deel** aan dit aanbod?
Welke **concrete resultaten en voordelen** willen de leden graag zien ten aanzien het aanbod?
Welke voordelen zijn een **vereiste** voor de leden als ze deelnemen aan het aanbod?
Welke voordelen worden **verwacht** door de leden als ze deelnemen aan het aanbod?
Welke voordelen zullen de leden **verrassen** als ze deelnemen aan het aanbod?

Klanttaken

Wat proberen de leden **te bereiken** (sociaal, mentaal, fysiek)?
Hoe willen de leden zich **voelen** door het deelnemen aan dit aanbod en wat doen ze om dit te bereiken?
Wat voor problemen proberen ze **op te lossen** door deel te nemen aan dit aanbod?
Wanneer zijn de leden uiterst **tevreden** over dit aanbod?

Pijnpunten

Welke **ongewenste resultaten** en/of **gevoelens** brengt het aanbod met zich mee?
Welke onderdelen van het aanbod **dragen niet bij** aan het bereiken van de gewenste taken en resultaten?
Welke **hindernissen** ervaren de leden om deel te nemen aan het aanbod?

Copyright © 2017 Fontys Sporthogeschool

Bron: Osterwalder, 2010