# Opdracht les vliegtuig of de bestemming: de waardepropositie

Wat verkoop je?

Wat is het resultaat van wat je verkoopt?

Wat is de pijn van jouw ideale klant?

Wat is het verlangen van je klant?

Wat wil hij nu echt? Wat is het resultaat? Wat wil hij anders, en hoe ziet zijn bedrijf, zijn leven er anders uit nadat hij met jouw product aan de slag is geweest?

De pijn van mijn ideale klant is:

Het verlangen van mijn ideale klant is

Het resultaat van mijn product of dienst is?

Wat zijn de kenmerken van je product/dienst? *Benoem alleen als deze onderscheidend zijn*

Wat is het voordeel van dit kenmerk voor de toekomstige klant?

Het voordeel van het kenmerk van mijn product is:

Dit betekent dat…

Dit zorgt ervoor dat …

Hoe voelt je klant zich als hij of zij je product of dienst heeft ervaren?

Welke vaardigheden hebben ze opgedaan?

Welk probleem is opgelost?

Wat is daar het voordeel van?

Wat maakt dit mogelijk voor hem of haar in de toekomst?