

1 Wert skizzieren

Kunde/Zielgruppe mit ihren Aufgaben und Bedürfnissen beschreiben -> 1 Post-it je Aufgabe und Bedürfnis in den entsprechenden Farben.
Produkt/Service mit seinem Nutzen beschreiben -> 1 Post-it je Nutzen in den entsprechenden Farben.

Kunde/Zielgruppe -> Job / Haushalt

jobs to be done
Situation: wenn...
Motivation: möchte ich...
Ergebnis: damit ich...

Was möchte K in erledigen?

Welche Basis-, Leistungs-, Wiew-Merkmale hat das Produkt?

Welche Basis-, Leistungs-, Wiew-Merkmale hat das Produkt?

Produkt -> Wert / Nutzen

pains
funktionale Aufgaben/Bedürfnisse
emotionale Aufgaben/Bedürfnisse
soziale Aufgaben/Bedürfnisse

Welche Risiken/Hindernisse beeinflussen K beim Erledigen der Aufgabe?

Womit ist, erleichtert das Produkt Aufgaben/Bedürfnisse des K?

Welche Besonderehalten verhelfen K zu Gewinnen beim Erledigen der Aufgabe?

Produkt -> Wert / Nutzen

gains
funktionale Aufgaben/Bedürfnisse
emotionale Aufgaben/Bedürfnisse
soziale Aufgaben/Bedürfnisse

Welche Resultate will K erreichen, welche Vorteile sucht K?

Welche Besonderehalten verhelfen K zu Gewinnen beim Erledigen der Aufgabe?

Produkt -> Wert / Nutzen

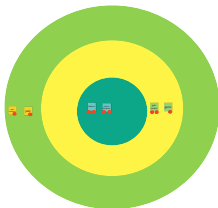
2 Wert priorisieren

Kunde/Zielgruppe:
Priorisiere wichtigste Aufgaben, unverzichtbarste Nutzen, gravierendste Probleme aus Sicht Kunde/Zielgruppe -> **markiere die entsprechenden Post-it mit roten Punkten** (z.B. need to have 2, nice to have 1).

Produkt/Service:
Priorisiere wichtigste Merkmale, grösste Nutzenerzeuger, grösste Problemlöser aus Sicht Kunde/Zielgruppe -> **markiere die Post-it mit roten Punkten** (z.B. need to have 2, nice to have 1).

3 Wert erkennen/verdeutlichen/einordnen

Gruppiere zuvor priorisierte Aufgaben/Merkmale, Nutzen/Nutzenstifter, Probleme/Problemlöser und verorte sie in der Zielscheibe - die aus Zielgruppensicht bedeutendsten und aus Bibliothekssicht kompetitivsten Faktoren im Zentrum.-> **Kopiere die priorisierten Post-it und platziere sie in der Zielscheibe.**



4 Ergebnis reflektieren

Reflektiere/diskutiere/dokumentiere Übereinstimmungen, Unterschiede, Widersprüche.

Erfüllt das Produkt die Kundenbedürfnisse? Löst es die relevanten Probleme von Kunden? Welche Unterschiede gibt es? Was müssen, was können wir tun, um die Probleme zu lösen? Welche aus Kundensicht am bedeutendsten und aus Bibliothekssicht am kompetitivsten Faktoren fehlen? -> **Diskutiere und dokumentiere die Unterschiede und Fragen in der Gruppe/im Team.**