

# De Value Canvas™

## Integrale kijk op uw toegevoegde waarde voor u en uw klanten

Wat is uw toegevoegde waarde voor uw klanten? Hoe onderscheidt u zich van uw concurrenten? Hoe vertaalt u dit naar de juiste waarde proposities? Hoe organiseert u uw verkooporganisatie optimaal om uw doelstellingen te realiseren? Met de Value Canvas creëert u een scherp inzicht in uw sales strategie en verbindt u de belangrijkste succesfactoren en performance-indicatoren.

De Value Canvas is de uitgelezen methode om uw sales strategie te ontwikkelen, aan te scherpen en te delen met uw sales. Een onmisbaar instrument voor verkoopdirecties en management bij strategieontwikkeling en -implementatie.

### Alle aspecten in kaart gebracht

De kracht van de Value Canvas is dat alle relevante aspecten in ogenschouw worden genomen en met elkaar in verband worden gebracht. Inzichten vanuit verschillende invalshoeken worden met elkaar gedeeld. Dit biedt de volgende voordelen:

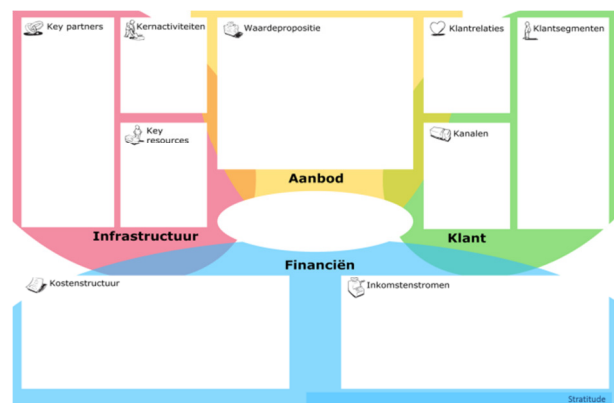
- een compleet overzicht in korte tijd
- volledige en consistente strategie
- alle kernvragen worden aan de hand van "value cards" behandeld
- delen van inzichten, ideeën en kennis
- Informatie en actiepunten worden direct vastgelegd



*Value cards faciliteren het proces*

### Continu inspelen op kansen en bedreigingen

We leven in een tijd waarin innovaties elkaar snel opvolgen. De levenscycli van producten en diensten worden steeds korter. We willen dus snel kunnen inspelen op nieuwe ontwikkelingen en onze concurrenten steeds een stap voor blijven.



Hierbij is het van groot belang dat we onze commerciële strategie op veranderende omstandigheden afstemmen. Doen we dat niet dan lopen we het risico marktaandeel te verliezen, marges te zien verdampen en achterop te raken bij onze concurrenten. Met elke nieuwe ontwikkeling moeten we ons zelf vragen stellen als:

- sluiten onze proposities nog aan op de wensen van onze klanten?
- passen onze verkoopaanpak en verkoopkanalen bij het veranderende koopgedrag van klanten?
- zijn onze kostenstructuur en verdienmodellen nog de juiste?
- Hebben we nog de juiste vaardigheden en resources in onze verkooporganisatie?

## De Value Canvas workshop en consultancy diensten

De Value Canvas is geschikt om in teamverband te werken aan strategieontwikkeling en -implementatie. Onder begeleiding van een ervaren consultant/moderator wordt een workshop gehouden waarvan de doelstellingen, deelnemers en opzet vooraf nauwkeurig zijn bepaald en gecommuniceerd. Tijdens de workshop wordt voldoende ruimte aan een ieder geboden om inzichten, ideeën en kennis te delen. Daarbij zorgt de consultant/moderator aan de hand van vragen (value cards) ervoor dat de workshop voldoende vaart houdt en dat alle onderwerpen met voldoende diepgang worden behandeld.



Alle resultaten worden direct vastgelegd op het Value Canvas, wat de dynamiek van het proces ten goede komt en waardoor geen informatie verloren gaat. De workshop duurt doorgaans een dag, en wordt vooraf gegaan door een intake. Indien nodig worden de onderwerpen en vragen op de value cards specifiek op uw situatie en doelstelling aangepast.

In aansluiting op de workshop begeleiden wij desgewenst de vervolgstappen in uw proces van strategieontwikkeling en/of -implementatie. Hierbij kunt u gebruik maken van onze best practices inzake commerciële strategieën en onze kennis en jarenlange ervaring binnen uw branche.

## Stratitudo: experts in Customer Relationship Services

Stratitudo is gespecialiseerd in het verbeteren van de relatie met klanten. Wij leveren diensten op het snijvlak waar uw organisatie en uw klanten elkaar ontmoeten. Door middel van advies, coaching, training en interim management verbeteren wij uw klantgerichte vaardigheden. Dit resulteert in hogere klanten tevredenheid, efficiëntere processen en betere resultaten. Diverse middelgrote en grote bedrijven maken reeds gebruik van onze diensten. Bezoek onze site voor referenties of om meer te lezen over onze dienstverlening. Wilt u weten hoe u met de Value Canvas uw verkoopstrategie en -resultaten direct kunt verbeteren? Stuur dan een email aan [info@stratitudo.nl](mailto:info@stratitudo.nl) of bel 0858 769599.

*De Value Canvas is gebaseerd op Het Business Model Canvas<sup>®</sup> van Alex Osterwalder en Yves Pigneur en wordt door Stratitudo in aangepaste vorm gebruikt specifiek voor verkooporganisaties.*