

Úvod

Model hodnotového návrhu (Value Proposition Canvas, ďalej len Model VPC) je strategický nástroj, ktorý pomáha podnikom pochopiť a navrhnúť produkty alebo služby, ktoré spĺňajú potreby ich cieľových zákazníkov. Skladá sa z dvoch hlavných zložiek: profilu zákazníka a hodnotovej mapy. Profil zákazníka identifikuje úlohy, úsilie a zisky zákazníka, zatiaľ čo hodnotová mapa definuje, ako chce podnik tieto potreby riešiť prostredníctvom produktov alebo služieb. Využitím modelu hodnotových návrhov môžu organizácie zosúladiť svoju ponuku s požiadavkami zákazníkov a vytvoriť hodnotu, ktorá ich odliší od konkurencie, čo v konečnom dôsledku vedie k spokojnosti zákazníkov a obchodnému úspechu.

Projekt č.: 2021-1-ES01-KA220-VET-000032982



**Co-funded by
the European Union**

Tento projekt je financovaný s podporou Európskej komisie. Táto publikácia vyjadruje názory autorov, a Komisia nenesie zodpovednosť za akékoľvek použitie informácií v nej obsiahnutých.

Popis

Model VPC pre projekt zhodnocovania plastov zahŕňa pochopenie potrieb a želaní vašich cieľových zákazníkov a ich zosúladenie s prínosami projektu. Model sa skladá z dvoch častí: profil zákazníka a hodnotová mapa.

Profil zákazníka:

1. Potreby zákazníka:

- Identifikujte hlavné úlohy a ciele súvisiace s nakladaním s plastovým odpadom alebo jeho zhodnocovaním.
- Príklad: Zníženie znečistenia plastmi, hľadanie udržateľných alternatív, dodržiavanie environmentálnych predpisov.

2. Prínosy pre zákazníka:

- Zoznam pozitívnych výsledkov, ktoré od projektu očakávajú zákazníci.
- Príklad: Úspora nákladov, zníženie vplyvu na životné prostredie, pozitívny imidž značky.

3. Obavy zákazníka:

- Pochopiť problémy zákazníkov pri nakladaní s plastovým odpadom.
- Príklad: Vysoké náklady na likvidáciu, obmedzené možnosti recyklácie, negatívne vnímanie verejnosťou.

Hodnotová mapa:

1. Produkty a služby:

- Opíšte vlastnosti projektu a riešenia, ktoré uspokojujú potreby zákazníkov.
- Príklad: Infraštruktúra na recykláciu plastov, udržateľné alternatívy obalov, programy zberu odpadu.

2. Tvorba prínosu:

- Vysvetlite konkrétne výhody, ktoré zmierňujú obavy zákazníkov.
- Príklad: Nákladovo efektívne metódy recyklácie, prístup k recyklovaným plastovým materiálom, odborné poradenstvo v oblasti odpadového hospodárstva.

3. Riešenie obáv:

- Uvedte, ako projekt rieši a odstraňuje problémy zákazníkov.
- Príklad: Zníženie nákladov na zneškodňovanie plastového odpadu, uľahčenie vhodných možností recyklácie, zvýšenie informovanosti s cieľom zlepšiť vnímanie verejnosti.

Pomocou Modelu VPC pochopíte, ako je váš projekt zhodnocovania plastov v súlade s potrebami zákazníkov a akú pridanú hodnotu ponúka. Tieto poznatky vám pomôžu vylepšiť a prispôsobiť projekt tak, aby lepšie slúžil vašim zákazníkom a zainteresovaným stranám, čím sa zvýši pravdepodobnosť jeho úspechu a prijatia.

Kedy a ako používať tento nástroj

Model VPC je účinný nástroj na navrhovanie, analýzu a zlepšovanie hodnotovej ponuky vášho projektu zhodnocovania plastov. Tu sa dozviete, ako ho efektívne používať:

1. Fáza vývoja:

- Definujte a zdokonaľte ponuku hodnoty vášho projektu už na začiatku.
- Zozbierajte údaje o zákazníkoch pre oblasť „profil zákazníka“.
- Identifikujte jedinečnú hodnotu vášho projektu a riešte obavy zákazníkov v hodnotovej mape.

2. Prieskum trhu:

- Overte predpoklady a zhromažďujte presné údaje o zákazníkoch.
- Analyzujte konkurenciu s cieľom odlíšiť váš projekt.

3. Komunikácia:

- Vytvorte presvedčivé marketingové posolstvá na základe modelu.
- Vyzdvihnite výhody projektu a riešte pochybnosti zákazníkov.

4. Optimalizácia projektu:

- Neustále prehodnocujte model, aby ste zostali relevantní a konkurencieschopní.
- Zbierajte spätnú väzbu na zlepšenie.

5. Zosúladenie tímu:

- Spoločne používajte model na zosúladenie práce členov tímu.
- Zabezpečte spoločné chápanie potrieb zákazníka a hodnoty projektu.

6. Prezentácie pre investorov/stakeholderov:

- Použite model na preukázanie hodnoty projektu a potenciálneho vplyvu.

Model VPC je dynamický nástroj, ktorý sa vyvíja spolu s vaším projektom a vytvára presvedčivý návrh pridanej hodnoty.

Potrebné vybavenie

Na efektívne použitie Module VPC pre svoj projekt zhodnocovania plastov, budete potrebovať:

1. Šablónu modelu: Vytvorte si model pomocou kresliaceho alebo prezentačného softvéru alebo nájdite vopred pripravené šablóny online.
2. Údaje z výskumu zákazníkov: Zhromažďujte informácie o cieľových zákazníkoch, o prieskume trhu, o mapovaní a rozhovoroch, aby ste pochopili ich potreby.
3. Informácie o projekte: Poznajte vlastnosti, výhody a jedinečné predajné body vášho projektu pre oblasť hodnotovej mapy.
4. Analýza konkurencie (voliteľné): Poznatky z analýzy konkurencie môžu poskytnúť kontext trhu.
5. Spolupracovníci (voliteľné): Zapojte členov tímu, aby ste získali rôzne pohľady.

Model VPC je univerzálny nástroj na usporiadanie informácií a vytvorenie jasnej hodnotovej ponuky pre váš projekt zhodnocovania plastov. Podrobné a presné údaje zosúladiť vašu ponuku s potrebami a želaniami zákazníkov.

Zdroje

Link: <https://www.strategyzer.com/canvas/value-proposition-canvas/>