# Design Canvas - Entwickeln

## Kundenfokus

Der Antrieb, etwas zu ‚unternehmen', sind: **Beziehungen**

## Markenfokus

Klare Vorstellung der eigenen Vorhaben und Fähigkeiten ergibt eine:
**eindeutige Identität**

## WER

Marke
Werte und Markenversprechen

### rentabel ?

Man ist dem Kunden verbunden und liefert einen Mehrwert: dieser wird erwidert!
(z.B. durch Loyalität ;-)
* teile die gleichen Werte mit den Kunden
* teile Vision und Motivation

### attraktiv ?

Das Markenbild spricht den Konsumenten an!
* überprüfe den Effekt der Kommunikation
* nutze dabei alle Kanäle!

### authentisch ?

Das Markenversprechen stimmt mit dem Markenbild überein.
* entwickle verbindliche Design Prinzipien
* überprüfe, ob alle Markenelemente im Einklang sind

### plausibel ?

Die Marke kann dies umsetzen.
* mache eine Analyse des Business Models
* überprüfe, ob das Markenversprechen eingelöst wird

## WEM

Die Kunden
Segmentierung, Märkte, Kanäle

## Marktfokus

Klare Erkenntnisse aus echten Kundenbedürfnissen ermöglichen:
**relevante Angebote**

### relevant ?

Die Lösung ist eine Antwort auf ein ‚echtes' Bedürfnis!
* folge Erkenntnissen, nicht nur Beobachtungen
* stimmen Erkenntnis und Lösung überein?

## WIE

Die Gestaltung
Style Guides , Design Prinzipien

### kohärent?

Alle Touch Points sind gleichförmig und stringent umgesetzt.
* definiere die Qualität der Ausführung
* überprüfe die Ausführung dauerhaft!

## WAS

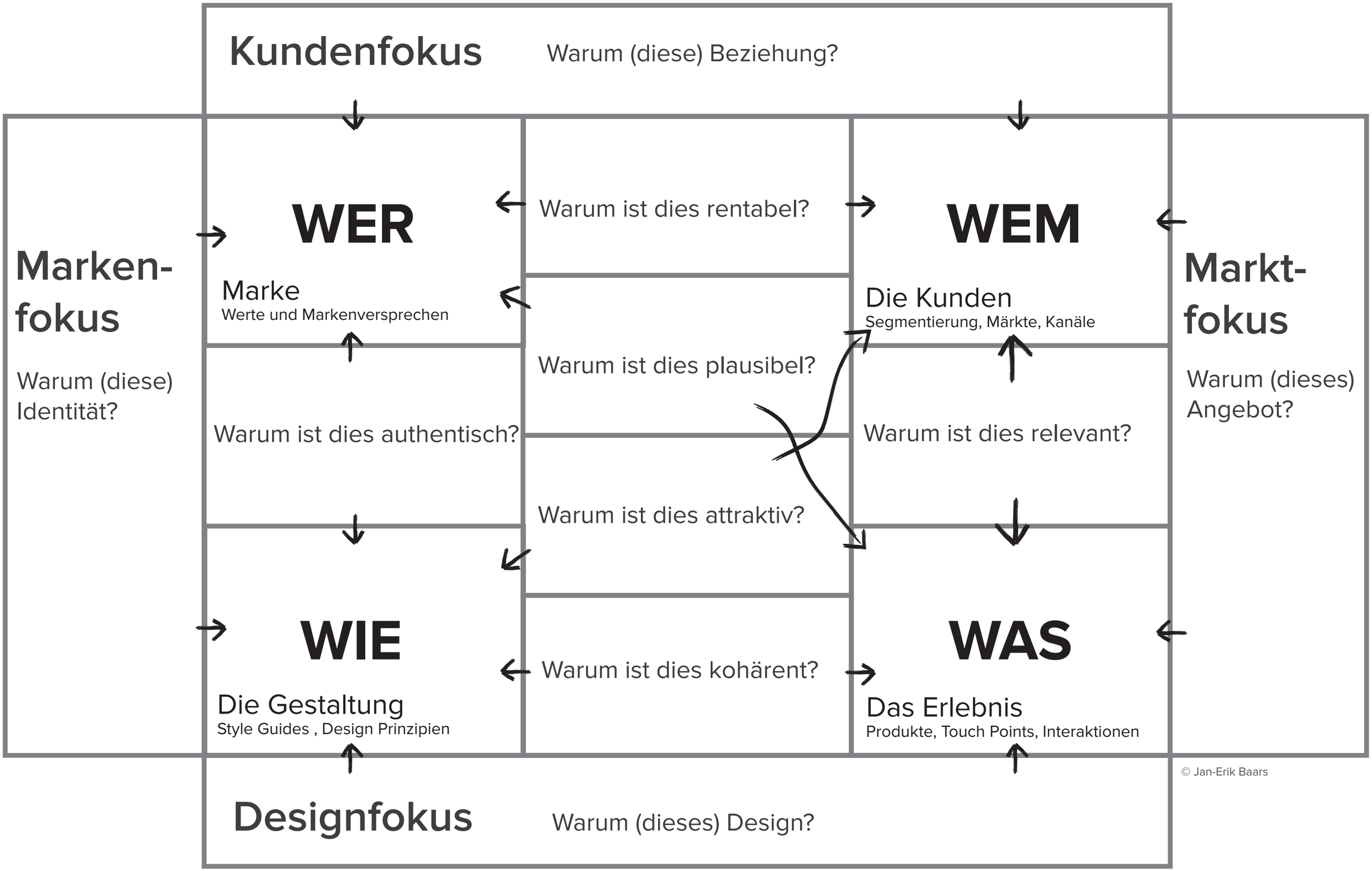
Das Erlebnis
Produkte, Touch Points, Interaktionen

## Designfokus

Das Mittel, mit dem man relevante Angebote entwickelt, ist: **Design**

© Jan-Erik Baars

# Design Strategy Canvas - Hinterfragen




© Jan-Erik Baars