

<p>PROBLEEM KANS</p> <p>Wat zijn de problemen (max 3) die je wilt oplossen? Of: kansen die je ziet.</p>	<p>OPLOSSING</p> <p>Voor ieder probleem een oplossing Voor iedere kans een idee.</p>	<p>UNIEKE WAARDEPROPOSITIE</p> <p>Wat is het aanbod van jouw bedrijf? In welke behoefte voorziet jouw product of dienst?</p>	<p>ONKOPIERBAAAR VOORDEEL</p> <p>Wat is minder makkelijk te kopiëren? Wat maakt jou uniek?</p>	<p>KLANTSEGMENTEN</p> <p>Welke groepen mensen wil je bereiken en/of bedienen?</p>
<p>BESTAANDE ALTERNATIEVEN</p> <p>Hoe worden de problemen nu opgelost? Welke alternatieven zijn er voor handen?</p>	<p>SUCCES METEN (VALIDATIE)</p> <p>Hoe weet je dat het de oplossing is? Hoe weet je dat de kans potentie heeft?</p>	<p>ESSENTIE CONCEPT</p> <p>Druk je concept uit in 1 zin. Bijv. 'McDonalds voor gezonde voeding'.</p>	<p>KANALEN</p> <p>Hoe bereik je de klant? Hoe vindt de klant jou?</p>	<p>EARLY ADAPTORS</p> <p>Omschrijf je ideale klant. Wie vind jouw dienst/product het meest interessant?</p>
<p>KOSTEN</p> <p>De belangrijkste vaste en variabele kosten.</p>		<p>INKOMSTEN</p> <p>De inkomstenbronnen van de diverse segmenten en producten/diensten.</p>		