

Whitepaper series

LEAN CANVAS



LEAN CANVAS

BRON: ASH MAURYA

<p>1 HET PROBLEEM</p> <p>Beschrijf de top 3 problemen die je voor je toekomstige klant oplost: welke pijn, welk voordeel of welke taak?</p> <p>ALTERNATIEVEN Beschrijf de huidige manieren waarop dit probleem op dit moment wordt opgelost.</p>	<p>4 OPLOSSING</p> <p>Beschrijf de mogelijke oplossing voor elk probleem dat je bij 1 hebt aangegeven.</p>	<p>3 UNIEKE WAARDE PROPOSITIE</p> <p>Beschrijf op een heldere en pakkende manier waarop jij anders en van waarde bent voor je toekomstige klanten.</p> <p>MEGA METAFOR Beschrijf jouw essentie in de vorm van een analogie: mijn (dienst, product) is de (merk of persoon) van de (categorie). Bijvoorbeeld: mijn product is de dikke dik onder de instructievideo's.</p>	<p>9 ONEERLIJK VOORDEEL</p> <p>Beschrijf de mogelijke oplossing voor elk probleem dat je bij 1 hebt aangegeven.</p>	<p>2 KLANT SEGMENTEN</p> <p>Beschrijf welke doelklanten en -gebruikers je wil bereiken of bedienen.</p> <p>STARTKLANT Beschrijf je eerste gebruikers: wie is jouw ideale klant?</p>
<p>7 KOSTEN STRUCTUUR</p> <p>Beschrijf de te verwachten vaste en variabele kosten.</p>		<p>6 WAARDE STROMEN</p> <p>Beschrijf op welke manieren er waarde binnenkomt (geld, medewerking, subsidie, kortingen, (uitgestelde) leningen inkind, ...)</p>		