

Whitepaper series

LEAN MODEL CANVAS



WIDEA | CLARITY IN BUSINESS

MOBIEL 0651 26 63 50 **TELEFOON** 0118 61 50 48

E-MAIL welkom@widea.nl **WEB** www.widea.nl

1 HET PROBLEEM

Beschrijf de top 3 problemen die je voor je toekomstige klant oplost: welke pijn, welk voordeel of welke taak?

ALTERNATIEVEN

Beschrijf de huidige manieren waarop dit probleem op dit moment wordt opgelost.

4 OPLOSSING

Beschrijf de mogelijke oplossing voor elk probleem dat je bij 1 hebt aangegeven.

8 SUCCES INDICATOREN

Beschrijf de manier waarop je ziet hoe je business ervoor staat, en hoe je kunt zien hoe en in welke mate je oplossing succesvol is voor de klant.

3 UNIEKE WAARDE PROPOSITIE

Beschrijf op een heldere en pakkende manier waarop jij anders en van waarde bent voor je toekomstige klanten.

MEGA METAFOOR

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.

9 ONEERLIJK VOORDEEL

Beschrijf datgene van jou wat niet eenvoudig gekocht of gekopieerd kan worden.

5 KANALEN

Beschrijf op welke manieren jij en je klanten elkaar ontmoeten.

2 KLANT SEGMENTEN

Beschrijf welke doelklanten en -gebruikers je wil bereiken of bedienen.

STARTKLANT

Beschrijf je eerste gebruikers: wie is jouw ideale klant?

7 KOSTEN STRUCTUUR

Beschrijf de te verwachten vaste en variabele kosten.

6 WAARDE STROMEN

Beschrijf op welke manieren er waarde binnenkomt (geld, medewerking, subsidie, kortingen, (uitgestelde) leningen inkind, ...)

1 HET PROBLEEM

4 OPLOSSING

**3 UNIEKE WAARDE
PROPOSITIE**

**9 ONEERLIJK
VOORDEEL**

2 KLANT SEGMENTEN

ALTERNATIEVEN

MEGA METAFOOR

**8 SUCCES
INDICATOREN**

5 KANALEN

STARTKLANT

7 KOSTEN STRUCTUUR

6 WAARDE STROMEN