

# LEAN CANVAS

Het Lean Canvas is gericht op het valideren van je idee. Het geeft je inzicht in de wensen/problemen van de klant, hoe jij daarop gaat inspelen. Kortom, het helpt jou om met de juiste oplossing te komen voor je nieuwe business.

Naam:  
Onderneming/Idee:  
Datum: ...../...../.....

<b>Probleem</b> Wat zijn de top 3 problemen die je oplost, welke 'pijnen' van je klanten neem je weg?	<b>Oplossing</b> Beschrijf een oplossing voor elk van de 3 problemen.	<b>Unieke waardepropositie</b> Een enkel, duidelijk en pakkend bericht dat de aandacht van potentiële klanten kan trekken.	<b>Onerlijk voordeel</b> Wat onderscheidt jou van de concurrentie?	<b>Klantsegmenten</b> Welke verschillende groepen mensen wil je bereiken en / of bedienen?
<b>Bestaande alternatieven</b> Hoe worden deze problemen nu opgelost?	<b>Succes meten</b> Hoe weet je dat je oplossing succesvol is voor je klant (KPI's)? (bv. klantretentie, NPS, etc.)	<b>Essentie concept</b> Hoe worden deze problemen nu opgelost? Vergelijk je concept met iets anders, bv. de McDonalds voor gezonde voeding, de Uber voor boten, ...	<b>Kanalen</b> Hoe kan ik mijn klanten bereiken? Denk hierbij zowel aan communicatie als aan het afleveren van je product of dienst.	<b>Early adopter</b> Wat zijn de karakteristieken van je ideale klant die als eerste van je aanbod gebruik zal maken?
<b>Kostenstructuur</b> Alle belangrijke vaste en variabele kosten.		<b>Inkomstenstromen</b> De inkomstenbronnen uit de diverse klantsegmenten.		

