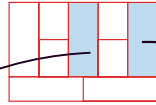


# WAARDEPROPOSITIE CANVAS

In dit canvas zoomen we in op 2 blokken van het Business Model Canvas.



Je wilt dat klanten kiezen voor jouw aanbod. Maar dan moet je hen eerst overtuigen van de meerwaarde van je producten of diensten. Met het Waardepropositie Canvas stem je je producten of diensten nauwkeurig af op de noden van de klanten zodat ze waarde kunnen creëren en concurrentievoordeel behalen.

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

