

<p><b>PROBLEEM</b> <i>Top 1 tot 3 problemen</i></p> <p><b>BESTAANDE ALTERNATIEVEN</b> <i>Hoe worden deze problemen vandaag al opgelost?</i></p>	<p><b>OPLOSSING</b> <i>Beschrijf een mogelijke oplossing voor elk probleem</i></p>	<p><b>UNIEKE WAARDEPROPOSITIE</b> <i>Unieke, heldere boodschap die aangeeft waarin je product zich onderscheidt en waarom het gekocht moet worden</i></p>	<p><b>ONEERLIJK VOORDEEL</b> <i>Wat kan niet makkelijk gekopieerd of ingekocht worden</i></p>	<p><b>KLANTSEGMENTEN</b> <i>Doelgroepen en gebruikers</i></p> <p><b>EARLY ADOPTERS</b> <i>Beschrijf je ideale klanten</i></p>
	<p><b>BELANGRIJKSTE MEETWAARDEN</b> <i>Wat zijn de belangrijkste meetwaarden die aangeven hoe je bedrijf/product ervoor staat?</i></p>	<p><b>HIGH CONCEPT PITCH</b> <i>Vergelijk het met iets anders, zoals: YouTube = Flickr voor video's</i></p>	<p><b>KANALEN</b> <i>Routes naar de klant (in- of uitgaand)</i></p>	
<p><b>KOSTENSTRUCTUUR</b> <i>Wat zijn je vaste en variabele kosten?</i></p>		<p><b>OMZETSTROMEN</b> <i>Waar komt de omzet vandaan?</i></p>		

TITEL / BESCHRIJVING

# Lean Canvas

© Spark 59 // Online versie beschikbaar op [www.nubiz.nl/leancanvas](http://www.nubiz.nl/leancanvas)