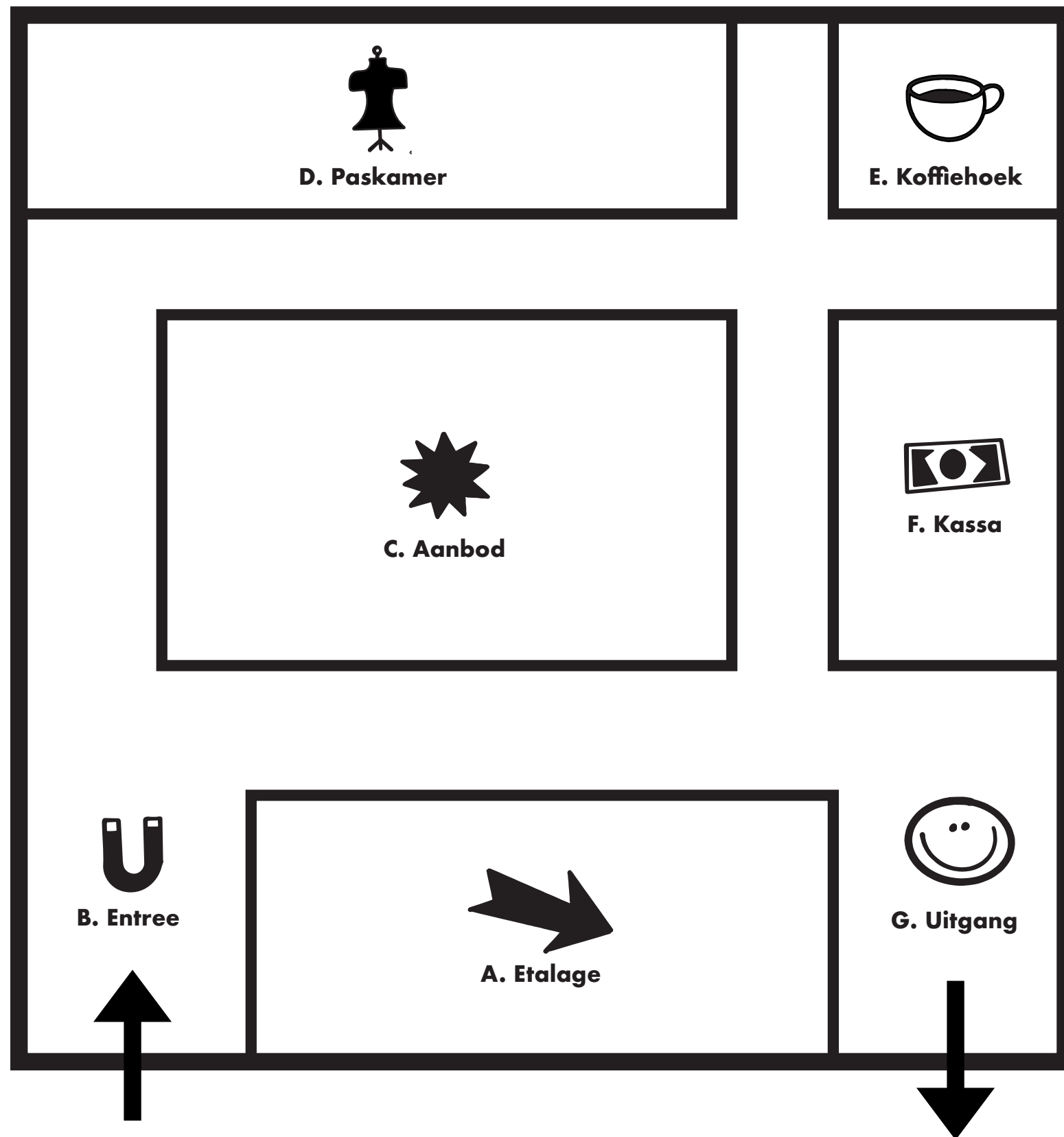


Business Blueprint Canvas

Vul alle velden in en krijg een goed inzicht in je business



Instructie: Vul alle velden in en krijg zo een goed overzicht van jouw onderneming. De vragen dienen ter inspiratie. Als het formulier te weinig ruimte biedt, pak dan een extra vel papier.

A. Etalage (Zichtbaarheid en propositie)

1. Welke doelgroep (niche) wil je aantrekken?
2. Hoe trek je de aandacht van jouw ideale klant?
3. Hoe val je op tussen de concurrentie?

B. Entree (Onboarding van je ideale klant)

1. Met welke 'lead magnet' zorg je dat jouw ideale klant binnen komt?
2. Hoe leid je de prospect naar je (hoofd)aanbod?
3. Hoeveel klanten heb je nodig om er goed van te leven?

C. Aanbod (Oplossingen voor jouw ideale klant)

1. Wat is de belofte die je jouw klant doet als hij/zij klant wordt?
2. Waarin onderscheid jouw oplossing zich van andere bedrijven?
3. In welke mate past jouw huidige aanbod bij jouw ideale klant?

D. Paskamer (Persoonlijke blik op jezelf)

1. Waar wil je staan over 5 jaar?
2. In welke mate draagt dat wat je nu doet daaraan bij?
3. Hoe groot schat je de kans in dat dit je gaat lukken? (in procenten)

E. Koffiehoek (Plezier met een glimlach)

1. Waaraan beleef je het meeste plezier in je werk? Hoe kun je dit verder uitbouwen?
2. Hoe zorg je voor voldoende rust zodat je niet overwerkt raakt?
3. Hoe zorg je voor een optimale klantbeleving voor de klant?

F. Kassa (Klantwaarde omzetten in geld)

1. Hoe heb jij je tarieven bepaald? Krijg je eerlijk betaald voor jouw werk?
2. Hoe heb jij je administratie geregeld?
3. Hoe past jouw prijsstelling bij jouw oplossing (aanbod) en ideale klant?

G. Uitgang (Koesteren van klanten)

1. Hoe houd je het contact warm na een order?
2. Hoe zorg jij er voor dat klanten terug komen?
3. Hoe weet je of een klant 100% tevreden is?