

PRIORITEIT	BOUWSTEEN	HULPVRAGEN	ONDERZOEKSMETHODE	PROTOTYPE
	Klantsegment(en)	In hoeverre beschrijft het klantprofiel de geïnteresseerde potentiële klanten? Kloppen het klantprobleem/taken, klantvoordelen en pijnverzachters nog? Hoe groot is de geïnteresseerde doelgroep?		
	Waardepropositie	Wat zijn volgens de potentiële klanten de belangrijkste kenmerken, klantvoordelen of pijnverzachter van je product? In hoeverre is het product onderscheidend ten opzichte van de concurrentie?		
	Fit tussen klantsegment(en) en waardepropositie	Speelt het product of de dienst goed in op een probleem of niet-gevulde behoefte van een klantgroep? In hoeverre zijn de potentiële klanten geïnteresseerd in je product?		
	Kernactiviteiten	In hoeverre zijn de kernactiviteiten compleet beschreven?		
	Kernmiddelen	Zijn alle benodigde middelen beschikbaar en betaalbaar? Kunnen de voordelen goed beschermd worden (juridisch)? Kunnen de benodigde middelen gefinancierd worden?		
	Kernpartners	Wat zijn interessante partners om mee samen te werken? Kunnen en willen ze samenwerken?		
	Kernactiviteiten, middelen en partners	In hoeverre kan het product gemaakt worden of de dienst geleverd? Op welke wijze kan het product gemaakt of de dienst geleverd worden? Welke competenties zijn nodig om de kernactiviteiten uit te voeren en beschikken we over de juiste competenties? (Kun je de activiteiten zelf uitvoeren?) Kun je als dat nodig is ook opschalen? (Een grote groep klanten bedienen?)		
	Klantrelaties	Hoe willen klanten het liefst benaderd worden? Hoe willen klanten het liefst contact onderhouden? Hoe ziet de Customer Journey eruit? Of, als deze al in kaart is gebracht: klopt de in kaart gebrachte Customer Journey?		
	Kanalen	Sluiten de gekozen verkoop- en distributiekkanalen aan bij de potentiële klant? Welke communicatiekanalen zijn het meest geschikt om de klant te bereiken?		
	Kostenstromen	In hoeverre zijn de inschattingen van de verschillende kostenstromen juist? Is het kostenoverzicht compleet (zijn alle kosten m.b.t. activiteiten, resources, kanalen en klantrelaties meegenomen)?		
	Inkomstenstromen	In hoeverre zijn klanten bereid om te betalen (geld, tijd et cetera) voor de gekozen oplossing? Wat zijn klanten bereid te betalen voor jouw oplossing? Sluit het gekozen verdienmodel aan op de wensen van de potentiële klant?		
	Kosten- en inkomstenstromen	Wegen de inkomsten, op termijn, daadwerkelijk op tegen de kosten? Zijn er voldoende groeimogelijkheden om op termijn de financiële en impactdoelstellingen te behalen?		
	Impact	Zijn we met deze waardepropositie in staat om de beoogde impact te behalen?		