



OPLOSSING CANVAS

Pitch Blocks canvassen 2: Wat is de oplossing die we voorstellen?

Product

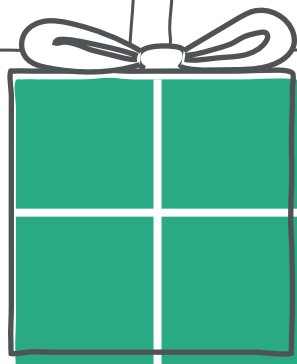
Wat is de oplossing die we bedacht hebben op het probleem?

Voordelen

Welke voordelen van het product voldoen aan de wensen en verwachtingen van de klant?

Kanalen

Op welke plekken kunnen klanten het product kopen? Hoe staan we in contact met onze klanten?



WAT

Verdienmodel

Hoeveel gaat het product kosten? En hoe gaan we er geld aan verdienen?

Partners

Dit zijn de belangrijkste partners die we nodig hebben voor onze oplossing.

Kostenstructuur

Wat zijn de kosten die voor de productie van een product nodig zijn? Welke andere kosten zijn nodig voor het uitbrengen van het product?