

# Business Innovatie Team Limburg

business  
innovatie  
team limburg



**Gefeliciteerd  
met de start van  
je bedrijf!**



**Paul Beckers**  
Business Innovatie Manager  
37 jaar  
Digitalisering  
OOTB, verbinder

**Richard van der Snoek**  
Business Innovatie Manager  
50 jaar  
Financieringsoplossingen  
Creatief, verbinder



**Rabobank**

# Alternatieve dienstverlening

## Bestaande bedrijven

Bewustwording creëren, vraag stimuleren en identificeren

## Scale-ups

Snelle groeiers (>15% per jaar)

## Start-ups

Disruptief of vernieuwd business model

**Klant en niet klant!**

Gebaseerd op een andere dienstverlening:

- > Uitdagen
- > Coachen
- > Verbinden
- > Financieringsoplossingen

# Startup Skill Set

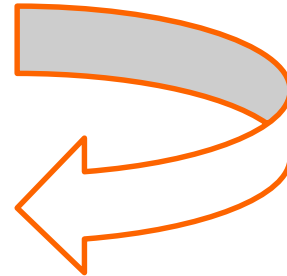
1. Doorzettingsvermogen
2. Resultaatgerichtheid
3. Omgaan met onzekerheden
4. Samenwerken
5. Empathie

# Vragen ter reflectie...

- Waar ligt mijn passie?
- Heb ik voldoende LEF om te starten?
- Heb ik een goed idee?

Wat heb ik hiervoor nodig?

**Businessplan**



# Kern van een businessplan

- Ondernemer en onderneming
- Markt
- Marketing Mix
- SWOT-analyse  
Strengths-Weaknesses & Opportunities-Threats
- Financieel

# Lean Model Canvas

## Lean Canvas

Name: \_\_\_\_\_

Date:     /     /

**2 Problem**  
List your top 3 problems

Welk  
probleem  
heeft je  
klant?

**4 Solution**  
Outline a possible solution  
for each problem

Wat is je  
oplossing?

**8 Key Metrics**  
Use the key numbers  
that tell you how you are  
doing

Meetbare  
resultaten  
?

**3 Unique Value Proposition**  
Single, clear, compelling  
message that turns an  
unaware visitor in an  
interested prospect

Unieke  
waarde-  
propositie  
?

**9 Unfair Advantage**  
Something that can't be  
copied or bought

Moeilijk  
copieer-  
baar?

**5 Channels**  
How are you going to reach  
your customers

Marketing  
Mix?

**1 Customer Segments**  
List your target  
customers and users

Welke  
doel-  
groepen  
heb ik?

**7 Cost Structure**  
List your fixed and variable costs for e.g. running the business, overhead,  
development, etc.

Wat zijn je kosten?

**6 Revenue Streams**  
List your sources of revenue

Wat is je  
verdienmodel?

# Kern van Lean Model Canvas

- **Wat is je klantsegment:**
  - wie is je klant?
  - marktomvang?
  - early adopter
- **Probleem:**
  - top 3 problemen van je klantsegment
  - bestaande alternatieven
- **Oplossing:**

Voor ieder probleem een oplossing

- **Wie is je klant?**
- **Top 3 problemen**
- **Wat is je oplossing?**

# VB: Dagopvang voor honden

## Lean Canvas

Name: \_\_\_\_\_

Date: / /

### 2 Problem

List your top 3 problems

Geen  
opvang  
overdag

Existing alternatives:

### 4 Solution

Outline a possible solution for each problem

Dag-  
opvang

### 8 Key Metrics

List the key numbers that tell you how you are doing

### 3 Unique Value Proposition

Single, clear, compelling message that turns an unaware visitor in an interested prospect

### 9 Unfair Advantage

Something that can't be copied or be bought

### 5 Channels

How are you going to reach your customers

### 1 Customer Segments

List your target customers and users

Gezin  
met 2  
werkende  
ouders

Market size:

Early adopters:

### 7 Cost Structure

List your fixed and variable costs for e.g. running the development, etc.

- Wie is je klant?
- Top 3 problemen
- Wat is je oplossing?



# Hoe ziet jouw LMC eruit?

## Lean Canvas

Name: _____		Date: / /		
<b>2 Problem</b> List your top 3 problems	<b>4 Solution</b> Outline a possible solution for each problem	<b>3 Unique Value Proposition</b> Single, clear, compelling message that turns an unaware visitor in an interested prospect	<b>9 Unfair Advantage</b> Something that can't be copied or be bought	<b>1 Customer Segments</b> List your target customers and users
<b>7 Cost Structure</b> List your fixed and variable costs for e.g. running the development, etc.	<b>8 Key Metrics</b> Use the key numbers that tell you how you are doing		<b>5 Channels</b> How are you going to reach your customers	

Welk probleem heeft je klant?

Wat is je oplossing?

Welke doelgroepen heb ik?

- Wie is je klant?
- Top 3 problemen
- Wat is je oplossing?

# Wat kunnen we voor jou betekenen?

## Business Innovatie Team Limburg

- Samen zorgen voor een stevig fundament onder de start van je bedrijf:
- Lean Model Canvas/businessplan financieringsplan maken (eventueel samen in een workshop)
- Netwerk inzetten

## Gezamenlijke Rabobanken in Limburg

- Zakelijke Rekening met startersvoordelen
- Halfjaar gratis aansprakelijkheidsverzekering van Interpolis

Tips voor starters:



'Startversterker'



250 start-ups gingen je voor!

# Tips & tricks...

1. Blijf prioriteiten stellen
2. Focus je op een paar doelgroepen
3. Durf te vragen naar de order
4. MVP: Minimal Viable Product
5. Zorg voor financiële stabiliteit

# Meer informatie



[www.BITLimburg.nl](http://www.BITLimburg.nl)



Business Innovatie Team  
Limburg - Rabobank



[www.bitlcanvas.nl](http://www.bitlcanvas.nl)



business  
**innovatie**  
team limburg



**Business Innovatie Team Limburg - Rabobank**

Financiële diensten · Sittard, Limburg · 436 volgers

Ondernemers helpen groeien!

## Business Innovatie Team Limburg - Canvassen

Hieronder kunt u inloggen om toegang te krijgen tot de canvassen van het Business Innovatie Team Limburg. De canvassen vormen samen de quick scan waarmee u uw groeipotentie aan het Business Innovatie Team Limburg kenbaar kunt maken.