**Korte uitleg bij het BMC model**

**Welk probleem heeft jouw klant?**  
Voor een succesvol idee is het van groot belang dat jouw idee het probleem van jouw klant oplost. Beschrijf het probleem waarvoor jij de oplossing hebt. De meeste (startende) ondernemers falen omdat ze tijd, geld en moeite verspillen met het ontwikkelen van een oplossing, product/dienst, die niet matcht met het probleem.

**Wat is jouw specifieke oplossing?**  
Zodra je het probleem begrijpt, ben je in staat om een mogelijke oplossing te bieden. Jouw bedrijfsidee biedt die oplossing. Blijf jezelf continu afvragen of jouw oplossing nog steeds de beste is en stem dit af met je klanten; ga met je potentiële klanten in gesprek.

**Wie is jouw doelgroep?**  
Aan welke klanten lever jij je product/dienst? Bepaal wie je potentiële klanten zijn en hoe je ze kunt onderverdelen. Wat is de behoefte van je klant? Daar moet je op inspelen met je product/dienst.

**Wat maakt jouw idee uniek?**  
Benoem wat jouw product of dienst onderscheidt van de rest. Wat is de toegevoegde waarde ten opzichte van de concurrentie. Dit is essentieel; dit is waarom de klant jouw product/dienst afneemt.

**Wat ga je doen?**  
Beschrijf je kernactiviteiten. Welke producten/diensten wil je verkopen en wat moet je daarvoor doen? Omschrijf je product(en) en dienst(en).

**Wie & wat heb je nodig?**  
Welke middelen (bronnen) moet je aanboren en welke mensen heb je nodig om jouw product te maken of jouw dienst uit te voeren? Maak dat inzichtelijk voor jezelf; van materiaal tot personeel.

**Meten is weten?! Wat ga je meten?**  
Als (startende) ondernemer bepaal je welke doelen je wilt behalen. Hoe meet je of je die doelen ook haalt en of je succes hebt? Welke cijfers vind jij belangrijk? Blijf deze goed in de gaten houden. Aan de hand van deze kengetallen kun je eventueel bijsturen.

**Hoe ga je om met jouw klant?**  
Beschrijf hoe jij je klantrelaties onderhoudt. Heb je veel klanten, maak dan onderscheid in benadering en de hoeveelheid contactmomenten. Waar zet jij op in? Is aftersales voor jou belangrijk?

**Welke communicatiekanalen zet je in?**  
Op welke manier regel je de contactmomenten met jouw klant? Welke online en offline middelen zet je in? Benoem hoe jij je doelgroep op de hoogte houdt van het aanbod.

**Met wie ga je samenwerken?**  
Wie speelt er in jouw bedrijfsproces een belangrijke rol als partner? Hoe komt de samenwerking er uit te zien? Misschien heb je hierover nog niet nagedacht. Met wie zou je kunnen samenwerken  
(1 + 1 = 3)?

**Welke kosten maak je?**  
Onderzoek de kostenstructuur van jouw bedrijf. Welke kosten zijn vast en welke zijn variabel? Of werk je liever met indirecte- en directe kosten?

**Hoe verdien je jouw geld?**  
Welk verdienmodel past bij jou en jouw bedrijf? Beschrijf waar u nou precies uw geld mee verdient