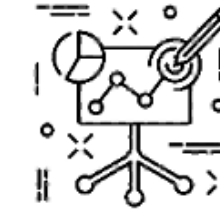


# Testen & Bijstellen



## Begrippen

- ✓ Pretotype
- ✓ Testen van pretotype
- ✓ Bijstellen



## IBS Thema

- Missie en visie
- Nieuwe economie
- Qredits
- ✓ **Business Model Canvas**
- Financieel management



## IBS Toetsing

- Kennistoets
- ✓ **Ondernemersverslag**
- Podcast

Week 1

Week 2

Week 3

Week 4

Week 5

**Week 6**

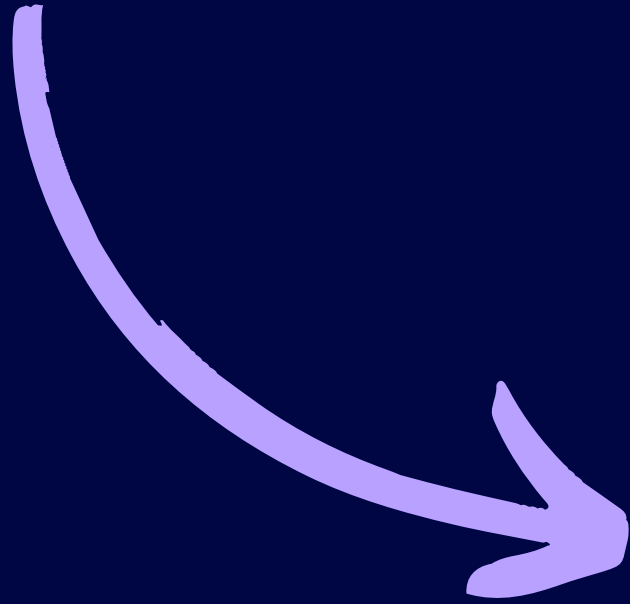
Week 7

Week 8

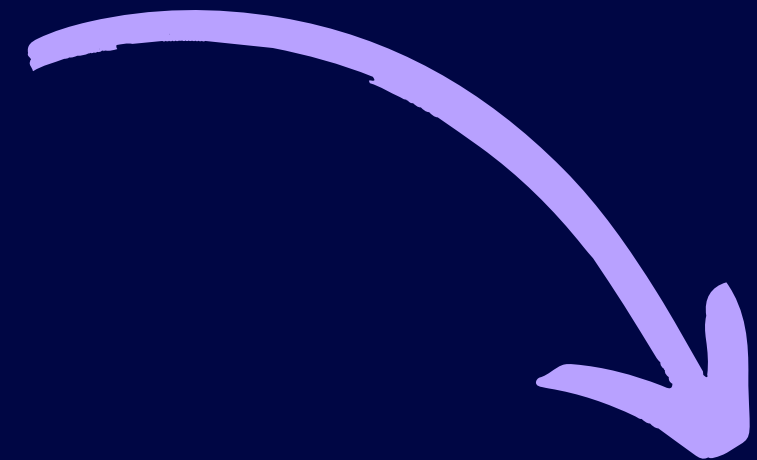
Week 9

Week 10

**PRETOTYPEN**



**TESTEN**



**BIJSTELLEN**

# TESTEN

---

*Hoe doe je dat?*

- ✓ Criterialijst
- ✓ Beleving doelgroep
- ✓ Gebruikswijze
- ✓ Verlicht ik de pain van mijn doelgroep?
- ✓ Creëer ik de gain van mijn doelgroep?
- ✓ Wat is mijn Unique Selling Point? (USP)





**Nieuwe inzichten waarop je je  
product/ dienst kan bijstellen**

Co-creatie

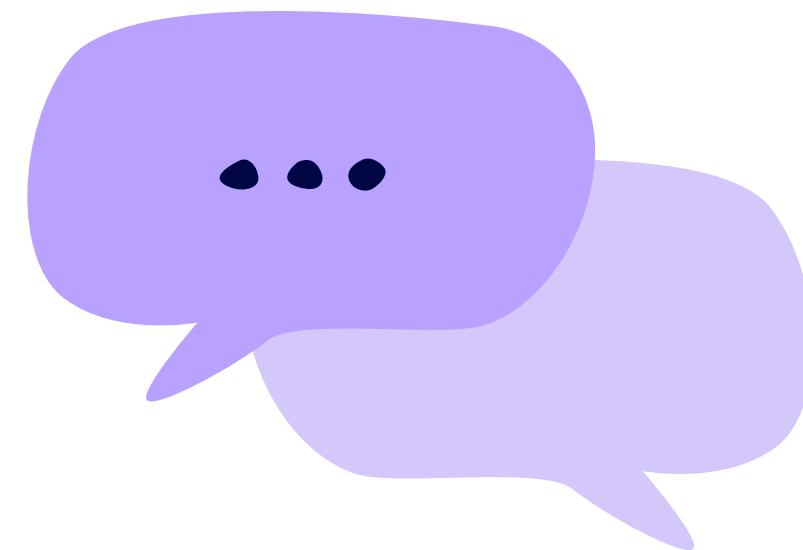
Kritische blik

Nieuwe  
inzichten

# STAPPENPLAN TESTEN 1.1

*Bij de doelgroep*

1. Stel vragen op: Wat wil je weten van de doelgroep over jouw product?
2. Pak een notitieblok of neem het gesprek op: Je wilt deze feedback later kunnen verwerken in je product/ dienst.
3. Toon je pretotype aan de doelgroep, leg nog niet uit wat het inhoud en vraag in eerste instantie wat zij ervan vinden. Schrijf op wat hun bedenkingen zijn en wat hen als eerste opvalt & waarom.
4. Leg daarna uit de product/ dienst uit. Ga erover in gesprek aan de hand van de vragen die je hebt opgeschreven, maar ga ook het open gesprek aan en deel ideeën met elkaar.
5. Vraag hun eerlijke mening: Wat kan er beter en wat gaat er al goed? Is alles duidelijk of hebben ze bepaalde vraagtekens bij elementen uit jouw product/ dienst?
6. Verwerk de feedback in een bestand en pas hierop duidelijk je product aan



# STAPPENPLAN TESTEN 1.2

*Binnen je eigen groep*

- Open de criteria lijst op WikiWijs en vul deze in.
- Mocht je nu erachter komen dat er wat mist in het product/ dienst, kun je deze nu aanpassen.
- Nu je bij de doelgroep hebt getest en de criteria lijst hebt ingevuld, is het tijd om te kijken naar jullie Unique Selling Point (zie volgende slide voor meer info hierover).
- Beschrijf jouw Unique Selling Point en koppel deze goed aan je eigen specialisatie.



# UNIQUE SELLING POINT X SPECIALISATIE

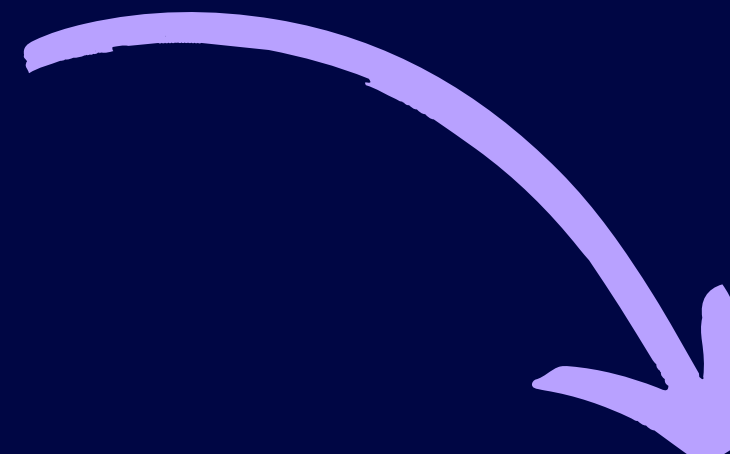
Een USP; Unique Selling Point (in het Nederlands: een uniek verkoopargument) is een eigenschap waarmee jouw product zich onderscheidt van vergelijkbare producten.

Hoe kunnen jullie met jullie specialisatie een onderscheidende factor bieden in jullie branche? Ofwel: Je Unique Selling Point!

**PRETOTYPEN**



**TESTEN**



**BIJSTELLEN**



# BIJSTELLEN

---

*Hoe doe je dat?*

- Richt je eerst op de criterialijst --> Mis je nog iets? Werk deze elementen bij.
- Kijk naar de feedback van de doelgroep, waar moet je je product/ bedrijfsvoering aanpassen?
- Stel je conclusies en aannames over de doelgroep bij.
- Stel je product / dienst op basis van de testdag bij.

**DONE!**