



Aannames - Assumption mapping

**JOBS**

- ontbijt, tijdverdrijf

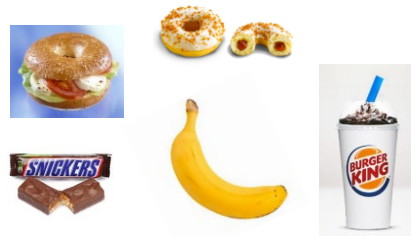
**Pains**

- vuile vingers, geknoei, schuldig, snel weer trek

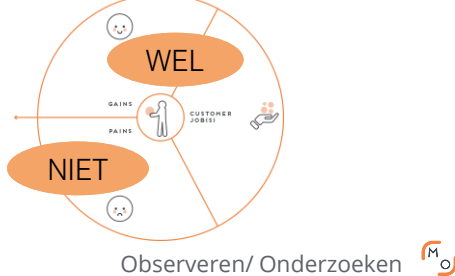
**Gains**

- voldoende bodem, gezond, langer koud

**Concurrrentie**



Wat wil de klant ?

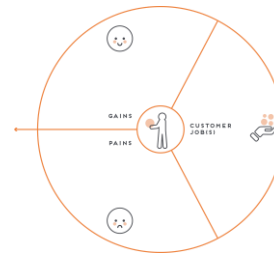
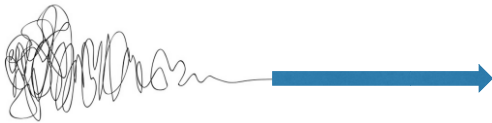


Value pyramid

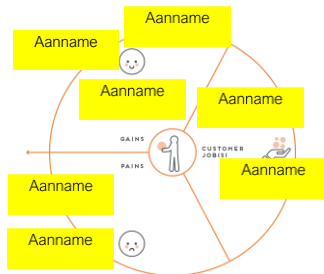
Een startup is op zoek naar een **Duurzaam, Herhaalbaar en Schaalbaar** Business Model



Waardepropositie Canvas = Ontwerptool



Waardepropositie Canvas = Ontwerptool



“There are no facts inside the building. **Get out of the building.**” - Steve Blank

A portrait of Steve Blank, a man with glasses and a beard, smiling, set against a yellow background.

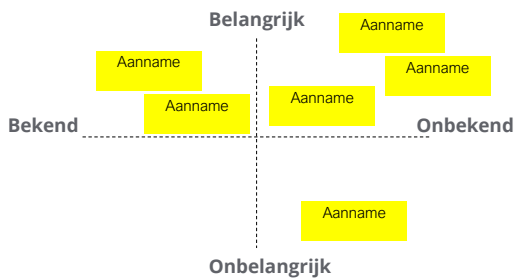
## Assumption mapping

Aannames zijn:  
Bekend/Onbekend  
Belangrijk/ onbelangrijk

Assumption map/ Test je aannames



Assumption map/ Test je aannames



"Do you think this is a good idea?"

"Please show me how you..."

"Talk me through the last time  
you had this problem"

“Would you buy this product?”

“When this problem happens,  
what do you do?”

## En nu?

1. Waardepropositie Canvas – Rechterkant aanscherpen
2. Assumption mapping op A3, alle aannames:  
Bekend/ Onbekend  
Belangrijk/ Onbelangrijk (werk met geeltjes)
3. Gebruik het Testcanvas
4. Bepaal de gespreksthema's voor de klantgesprekken plus formuleer de OPEN vragen

