

# Value Propositions

## **Wat heb jij te bieden?**

- Kleding, accessoires, schoenen, sport en klassiek

## **Wat is het probleem dat je oplost?**

- Milieu vervuiling

## **Wat is jou oplossing/toegevoegde waarde voor dit probleem?**

- Door minder stoffige materialen te gebruiken en het recyclen van producten.

## **Houd het simpel. Hoe vertel jij aan je moeder wat jou product is?**

- Het maken van een webshop zodat mensen het makkelijk krijgen met het bestellen van onze producten.

## **Wat onderscheidt jou t.o.v. concurrenten?**

- Onze bedrijf biedt zijn eigen merk en het geeft kleine bedrijven het mogelijkheid om onze producten op hun platform te verkopen.

## **Wat ben jij? Wat is jou verhaal?**

- Wij zijn een onderneming die klanten het biedt om dingen online te kopen zonder dat ze naar de winkel hoeven te gaan.

# Customer Segments

## Fase 1:

### Wie heeft meest behoefte aan mijn dienst/product?

- Dames, Heren en Kinderen die kleding willen kopen.

## Fase 2:

### Organisch groei / diversification (zowel dienst als klanten)

- Kleinere bedrijven krijgen kans op het platform van Barbaar shop om producten te verkopen.

## Fase 3:

### Einddoel / new business

- Technologie