## CMD // Project 2 // Lean Canvas

Problems	Solution	Unique Value Proposition	Unfair Advantage	Customer Segments
Er zijn nog veel klassieke	Begeleiding klanten bij het	Meer kennis over en meer	Kennis van bleeding-edge	Innovatieve kennis instituten
organisaties die niet op de	onderzoeken van nieuwe	inkomsten door het	technologie door toegang tot	Non-profit organisaties
hoogte zijn van alternatieve	verdienmodellen en het bedenken	inzetten van alternatieve	de nieuwste talenten op de	Early adopters binnen MKB
verdienmodellen en hoe ze	van innovatie toepassingen die	verdienmodellen.	markt.	Culturele instellingen
deze zouden kunnen	nieuwe inkomsten generen voor		Capaciteit om nieuwe dingen	
toepassen.	klanten. Dit door middel van: i)		te leren:	
	korte iteraties, ii) heldere		Intelligent Fail Fast.	
	taakverdeling, iii) prototyping		Lage Overhead	
	methode, iv) veel kleine releases,		bedrijfsstructuren	
	v) user testing en vi) het toepassen			
	van bleeding-edge technology			
	Key Metrics		Channels	
	Samenwerking teams		1. Single page website	
	Prestatie teamleden		2. Viral showreel via social	
	Inhoudelijke kwaliteit van		media	
	opgeleverde producten			

Cost Structure

Hosting kosten: via oege of git (€ 0)

Personeel (2 blokken): € 175.000

1 ect @ 28 uur \* 10 = 280 uur per student \* € 25,- = € 7.000,-

€ 7.000,- \* ~25 studenten per klas = € 175.000,-

Revenue Streams

CMD Startup budget (€ 150.000,-)

Inkomsten uit opdrachten



Dit canvas is tot stand gekomen in samenwerking met Jaap, Jos en Justus @ CMD-Amsterdam. Het Lean Canvas is een aanpassing van het Business Model Canvas (http://www.businessmodelgeneration.com/) en wordt uitgegeven onder de Creative Commons Naamsvermelding-GelijkDelen 3.0 Unported-licentie.