**BD Week 3 Customer Segments**

* **For whom are we creating value?**
  + Voor de mensen die weer afspraakloos en vrij willen winkelen & eten bij een eetplaats.
* **Who are our most important customers?**
  + De premium-leden.
* **Fase 1:**
  + Investeerders
* **Fase 2:**
  + Winkelbedrijven
  + Horecabedrijven
* **Fase 3:**
  + Mensen die het abonnement willen kopen