

Het Groeiboek

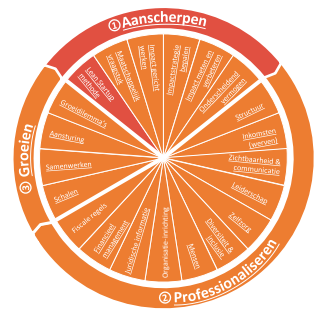


LEAN START UP

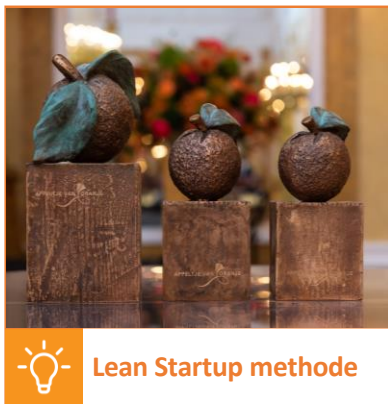
Dit is een deel van het Oranje Fonds
Groeiboek.

[Hele Groeiboek bekijken?](#)

1 Lean Startup methode



In dit onderwerp duiken wij in Lean Startup. Deze manier van werken zal de basis vormen van hoe het Oranje Fonds sociaal initiatiefnemers aanraadt te werk te gaan. Zo kun je jouw initiatief snel en zuinig verder brengen.

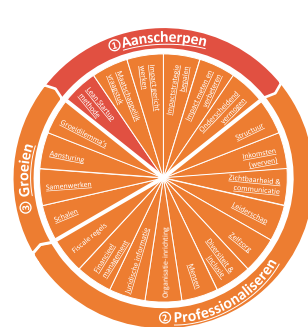


 Business Model Canvas Introductie							
Introductie BMC Hoe kun je het BMC gebruiken om een Lean Bedrijfsplan te schrijven?		Maatschappelijk Vraagstuk Probleem/kans Wat is de maatschappelijke behoefte of de maatschappelijke kans waar je je op richt? Bestaande alternatieven Welke bestaande oplossingen zijn er voor het probleem?	Aanpak Wat is jouw oplossing voor het probleem of hoe ga je de kans pakken? Kernactiviteiten Wat zijn de belangrijkste werkzaamheden uitgevoerd moeten worden? Middelen Wat zijn de belangrijkste middelen die nodig zijn voor de uitvoering? Succes meten Hoe ga je vaststellen dat jouw aanpak succesvol is voor je doelgroepen?	Waardepropositie Het klantsegment aan welke waarde en duidelijkheid wordt toegevoegd en wat je toegevoegde waarde is.	Ongelijk voordeel Wat kan mogelijk gekopieerd of geleend worden? Kanalen Hoe ga je je doelgroepen bereiken?	Doelgroep-segmenten Wie heeft baat bij de aanpak en/of wie is verantwoordelijk om de aanpak te realiseren? Profielgroep(en) (Betallende) klant(en) Partners	
Kostenstructuur Alle kosten die gemaakt moeten worden om de aanpak te laten werken Maatschappelijke kosten Wat zijn de sociale/maatschappelijke nadelen of kosten van de aanpak?				Inkomstenstromen Alle inkomsten die de aanpak genereert uit elk doelgroepsegment Maatschappelijke opbrengsten Wat zijn de sociale/maatschappelijke positieve effecten van de aanpak?			



oranje fonds

Lean Startup methode



Bij de Lean startup methode ga je zo snel mogelijk aan de slag. Zo kun je gaandeweg leren wat goed werkt, zonder dat tegenvallende ideeën resulteren in verlies van onnodige tijd en middelen. Zo bouw je aan het vliegtuig, terwijl je vliegt.

Hoe werkt de Lean startup methode

Begin met marktonderzoek – Om in kaart te brengen waar de behoeften liggen en hoe jij daarbij kan helpen, is het goed om te onderzoeken wat het probleem is, wie daarbij betrokken zijn en wat evt. beschikbare oplossingen zijn.

Toets je ideeën op kleinschalig niveau bij de doelgroep – Ga bijv. langs bij een buurtcentrum om te spreken met bezoekers/vrijwilligers en toets het idee met financiers.

Experimenteer – Verbreed jouw opvatting van de “markt” door te toetsen of jouw concept ook op andere locaties kan aanslaan.

Werk met een Minimaal Levensvatbaar Product – Bij een “Minimum Viable Product” wordt constant aan verbetering gewerkt om waarde te leveren aan de doelgroep. Dit gaat volgens een iteratief proces zoals rechtsonder weergegeven. Zie ook de [zelfstudie](#).

Groei & doorontwikkeling – Toepassing van de Lean Startup methode resulteert in constante verbetering van jouw aanbod, waarbij tijdig ingespeeld wordt op feedback van de doelgroep. Dit kan leiden tot een goede naam en zorgt dat je blijft leren.

Waar gaan wij de Lean Startup methode voor gebruiken

Met behulp van het [Business Model Canvas](#) zullen wij tijdens het Groeiprogramma een Lean bedrijfsplan schrijven. Dit biedt houvast voor de verdere ontwikkeling van jouw concept. Let op, een business plan schrijven in zo’n ingekorte vorm vergt veel werk en iteratie om tot een aangescherpt resultaat te komen, hier komen verschillende onderwerpen bij terug.

! Business model Canvas: Wanneer een onderwerp hierop aansluit wordt dit aangegeven op de hoofdpagina (overzicht van synthese en zelfstudies)

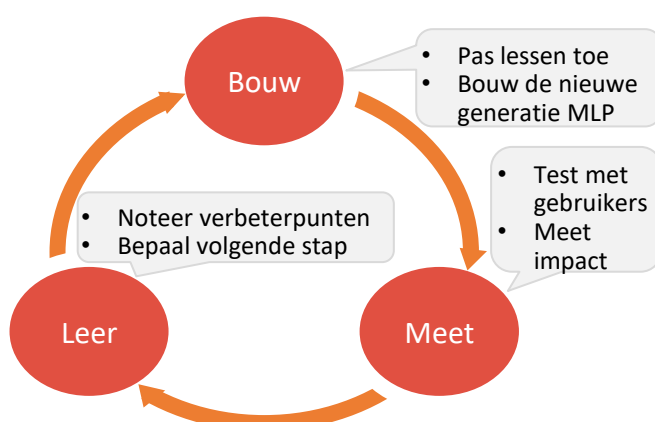
Toen wij feedback ophaalden bij bedrijven, kwamen wij partijen tegen die meteen een donatie wilde doen”

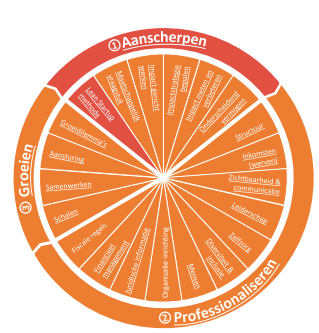
– *Deelnemer Ondernemen Tegen Eenzaamheid*

“Door te experimenteren, stuitten wij op vraag naar trainingen voor officieren van justitie waarin jongeren in detentiecentra met plezier kunnen faciliteren”

– *Young in Prison, deelnemer Groei IV*

Lean Startup werkt volgt een iteratief proces





oranje fonds

Werken volgens de Lean Startup methode

Doel: toepassen van de Lean Startup manier van werken op jouw sociaal initiatief.

De Lean startup manier van werken kan worden aangeleerd en toegepast over de breedte van jouw organisatie, deze vragen kunnen je helpen om een beeld te vormen van wat hiermee bedoeld wordt.

Relevant vraagstuk

- Lost jouw initiatief een relevant vraagstuk op?
- Gebruik je hiervoor een aanpak die aantoonbaar werkt?
- Hoe heb je bepaald dat je vraagstuk relevant is en je aanpak aantoonbaar werkt?

Doelgroep

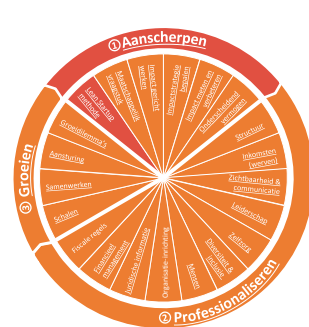
- Sluit deze aanpak aan bij de behoeften van je doelgroep?
- Wat zegt de doelgroep over het aanbod?
- Staat waar de doelgroep waarde aan hecht vast of verandert dit?

Experimenteren & door ontwikkelen

- Is er een goedkopere manier om de levensvatbaarheid van het aanbod te toetsen?
- Heeft jouw initiatief weleens besloten om een bepaalde richting niet verder te onderzoeken (bijv., uitbreiding naar een bepaald gebied)?
- Neemt jouw initiatief de inzichten van klanten mee om de dienstverlening te verbeteren?

Tips bij experimenteren en ontwikkelen

- Je kunt online zoeken naar de "beste online tools voor startups" (ook als je geen start up meer bent). Startups hebben vaak weinig middelen en zijn op zoek naar goedkope manieren om efficiënter te zijn, dat maakt dit een goede plek om te beginnen.
- Daarnaast zijn er constant nieuwe digitale ontwikkelingen (tijdens het schrijven van dit groeiboek bijvoorbeeld ontwikkelingen rondom AI) die je wellicht kan gebruiken



oranje fonds

Werken met een Minimaal Levensvatbaar Product

Doel: begrijpen wat wordt bedoeld met een minimaal levensvatbaar product.

Een Minimaal Levensvatbaar Product is een van de bouwstenen van de Lean startup methode en zorgt ervoor dat jij kostbare tijd en middelen bespaart bij het ontwikkelen van een dienst of product.

Let op: met een “product” wordt hier bedoeld wat jouw initiatief aanbied, dit kan zijn een product, maar ook een of dienst dat wordt aangeboden.

Maak een Minimaal Levensvatbaar Product en bespreek met jouw klanten (directe doelgroep, maar ook financiers zoals fondsen zijn je klanten) wat ze vinden van je aanbod: welke elementen waarderen zij het meest en wat zouden zij veranderen? Bedenk (samen met jouw team) hoe een volgende iteratie van het product eruit zou kunnen zien.

Wat is een Minimaal Levensvatbaar Product?

Een Minimaal Levensvatbaar Product is het kleinste of meest eenvoudige product/dienst dat geleverd/gebouwd kan worden en voor impact zorgt:

- Het beschikt over de basis functionaliteit om te doen waarvoor het bedoeld is,
- De functionaliteit van het product zou aantrekkelijk genoeg moeten zijn om te leiden tot adoptie door klanten.

Wat is het niet?

- Een al volledig ontwikkelde dienst, programma, of product,
- Een aanbod met een serie aan functionaliteiten die allemaal net niet werken,
- Een product waarbij wordt begonnen met de functionaliteiten die het makkelijkst zijn om te verbeteren (bijvoorbeeld een stoel met te korte poten).

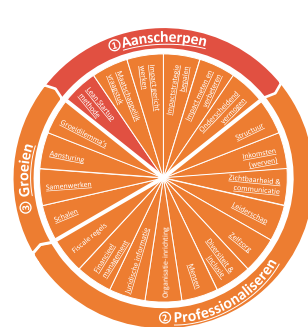
Het minimale levensvatbare product is continu aan ontwikkeling onderhevig

Het minimaal levensvatbare product is altijd in ontwikkeling en wordt continu vernieuwd aan de hand van:

- nieuwe inzichten van klanten en werknemers,
- Verdere analyse van het product/de dienst,
- Interne en externe beperkingen.

Doorontwikkeling van een minimaal levensvatbaar product





oranje fonds

Introductie in het Business Model Canvas

Doel: het Business Model canvas begrijpen om je voor te bereiden op het gebruik.

Het Canvas Groeiprogramma geeft op één A4 een helder overzicht van de aspecten om in kaart te brengen en vervolgens systematisch te toetsen. Hiermee kun je aantonen dat jouw idee het waard is om te ontwikkelen/schalen. Ook wanneer je niet kiest voor schalen, helpt de Lean methode om een solide basis te leggen.

Maak jezelf bekend met het Business Model Canvas op de volgende pagina, dit wordt gebruikt tijdens het groeiprogramma om tot een scherp beeld van jouw concept te komen. Vul het canvas alvast een eerste keer voor jezelf in, dit zullen wij gedurende het programma verder aanscherpen.

Tien tips bij het invullen van het Canvas Groeiprogramma

1. Stel de scope en ambitie van te voren vast: probeer je iets nieuws op te zetten of ben je op zoek naar 'the next big thing' binnen jouw domein.
2. We dagen je uit elke denkstap van het Canvas Groeiprogramma bewust te nemen en jezelf voortdurend kritische vragen te stellen. Je kiest zelf de hulpmiddelen.
3. Het is nodig om documentatie te verzamelen bij het opstellen van de canvas. Het is niet mogelijk om alle hypothesen uit je hoofd op te zetten.
4. Blijf jezelf uitdagen. Ook als je denkt dat je er al bent, stel jezelf de vragen 'waarom ...?' en 'en dus ...?'
5. Laat merken waarmee je zit en wat je denkt. Vertel het als je dingen niet weet of begrijpt, als iets niet helemaal dreigt te lukken of als je het ergens niet mee eens bent.
6. Meer mensen leveren meer opties en inzichten op. Gebruik daarom alle personen en organisaties om je heen bij het maken van beslissingen. Hanteer daarbij vooral een klantgeoriënteerde aanpak en gebruik jouw kennis van de verschillende klantsegmenten.
7. Leer van elkaar en ondersteun elkaar bij uitdagingen en problemen.
8. Schrijf alles op. Als het niet opgeschreven staat, bestaat het niet.
9. Vrijwel niets is in één keer perfect te formuleren. Kom er daarom vaker op terug, maar gebruik dit niet als excuus om iets niet af te maken.
10. De rechthoeken in de canvas zijn bewust klein gehouden omdat je zo geforceerd wordt om beknopt te blijven. Het kan zijn dat het eenvoudiger is om eerst in vrij format je antwoorden op te zetten en daarna pas het canvas in te vullen.

Maatschappelijk Vraagstuk

Probleem/kans

Wat is de maatschappelijke bedreiging of de maatschappelijke kans waar je je op richt?

Aanpak

Wat is jouw oplossing voor het probleem of hoe ga je de kans pakken?

Kernactiviteiten

Wat zijn de belangrijkste werkzaamheden uitgevoerd moeten worden?

Waardepropositie

Per klantsegment een enkelvoudige en duidelijke boodschap waarom je je onderscheidt en wat je toegevoegde waarde is.

Ongelijk voordeel

Wat kan moeilijk gekopieerd of gekocht worden?

Doelgroep-segmenten

Wie heeft baat bij de aanpak en/of wie is onmisbaar om de aanpak te realiseren?

Profitgroep(en)

(Betalende) klant(en)

Kanalen

Hoe ga je je doelgroepen bereiken?

Partners

Bestaande alternatieven

Welke bestaande oplossingen zijn er voor het probleem?

Middelen

Wat zijn de belangrijkste middelen die nodig zijn voor de uitvoering?

Succes meten

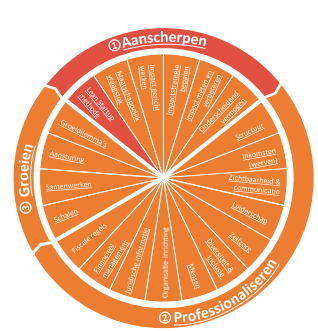
Hoe ga je vaststellen dat jouw aanpak succesvol is voor je doelgroepen?

Kostenstructuur Alle kosten die gemaakt moeten worden om de aanpak te laten werken

Inkomstenstromen Alle inkomsten die de aanpak genereert uit elk doelgroepsegment

Maatschappelijke kosten Wat zijn de sociale/maatschappelijke nadelen of kosten van de aanpak?

Maatschappelijke opbrengsten Wat zijn de sociale/maatschappelijke positieve effecten van de aanpak



oranje fonds

Stichting ANDERS: leren van experimenteren Hoe doen anderen het?

Doel: luisteren hoe de zoektocht naar groei verliep voor Stichting Anders.

Luister naar deze aflevering van de Groeipodcast om het verhaal van Stichting Anders te horen, hierin hoor je onder andere hoe zij door middel van experimenten zijn gegroeid.

Wat zijn belangrijke punten om mee te nemen?

1. Pas als je experimenteert, kom je erachter of je concept werkt en geschikt is om door te ontwikkelen.
2. Aannames kunnen de ontwikkeling van je concept fataal worden, het is belangrijk om in kleine concrete stappen te werken.
3. Test je aannames met behulp van afgebakende experimenten bij de doelgroep en/of experts.
4. Wees niet bang om je netwerk in te zetten om doelen te behalen en bouw een sterk bestuur.



Stichting Anders: Wat experimenteren je kan leren



33 min

ANDERS
Nederland

Hoe doen anderen het?

In deze podcast vertelt Stichting Anders over hoe zij met behulp van experimenten, concrete groeistappen heeft gezet

Met wie maak je kennis in deze podcast?

- **Stichting Anders** komt in actie voor kwetsbare mensen, samen met MKB'ers
- Dit doet zij door **ondernemers te faciliteren** die iets goeds willen doen, zonder veel gedoe
- **ANDERS ontvangt de hulpvragen**, en brengt kwetsbaren in **verbinding** met geschikte hulp uit bedrijven