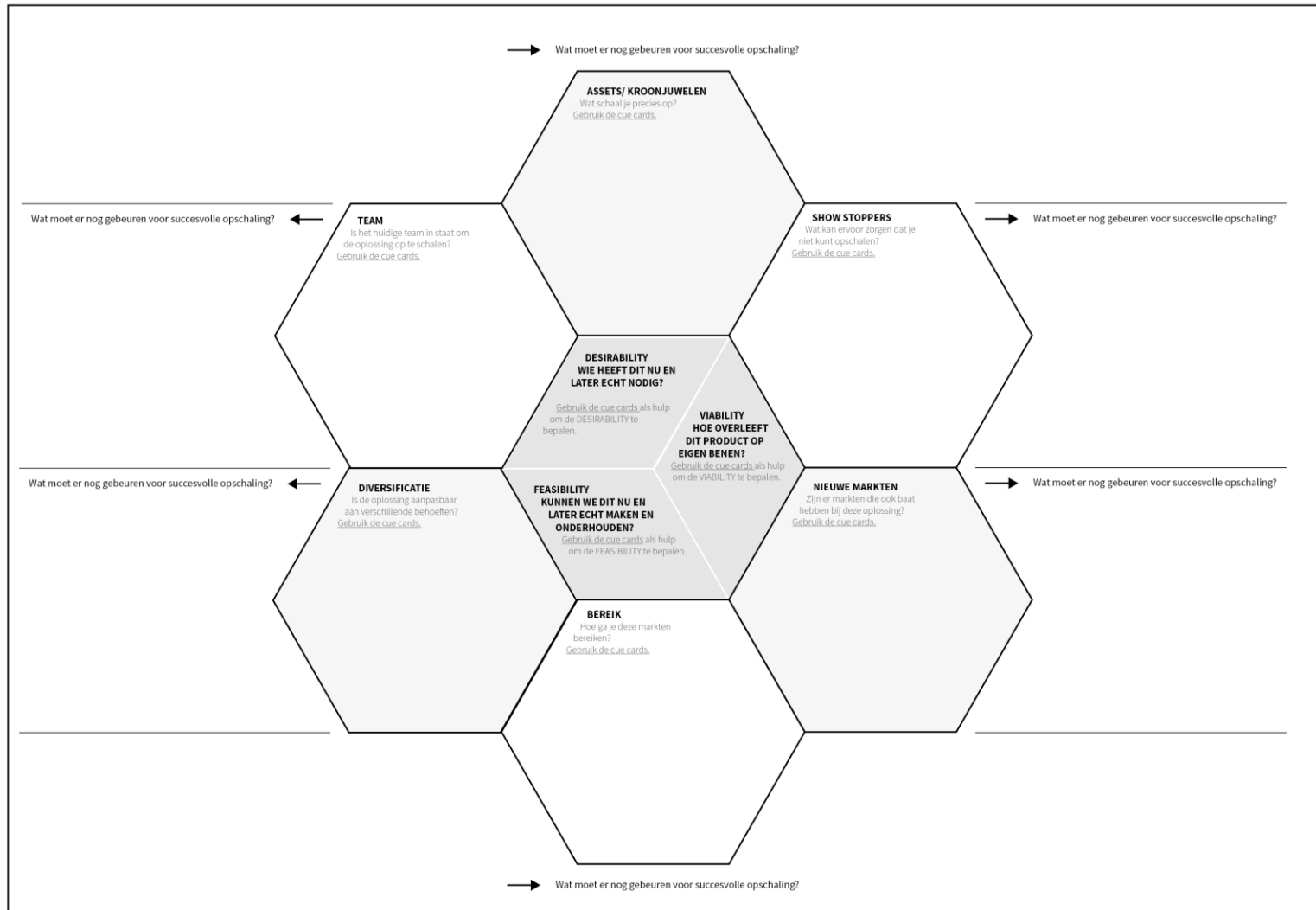


OPSCHALEN - CANVAS



CANVAS



PROJECT OMSCHRIJVING

Project begin..... einde.....

Prioriteer wat er moet gebeuren voordat succesvolle schaling mogelijk is. Denk hierbij aan concrete mijlpalen:

.....

.....

.....

.....

.....

Wat zijn de middelen die nodig zijn om deze mijlpalen te bereiken?

.....

.....

.....

.....

.....

Selecteer maximaal 8 personen (een mix van besluitvormers, managers en medewerkers) en beschrijf hun verantwoordelijkheden. Projectteam en rollen:

.....

.....

.....

.....

.....

Wat ga je de komende 2 jaar doen? Vul je concrete stappen in bij de activelakken onderaan op het canvas, verdeeld over de fasen 0-6, 6-12 en 12-24 maanden.

ACTIES 0 - 6 maanden

ACTIES 6 - 12 maanden

ACTIES 12 - 24 maanden

SUCCESCRITERIA in 24 maanden

Wanneer zal het team het succes of falen van het project analyseren en de belangrijkste inzichten delen voor toekomstige projecten? Welke criteria bepalen het succes?

OPSCHALEN - CUE CARDS



CUE CARDS

1) DESIRABILITY

1. Wat is de toegevoegde waarde van de oplossing?

Welk probleem lost het op?

2. Voor wie heeft deze oplossing toegevoegde waarden?

Wie is de gebruiker van de oplossing?

3. Is deze innovatie een oplossing voor hun (ervaren) probleem?

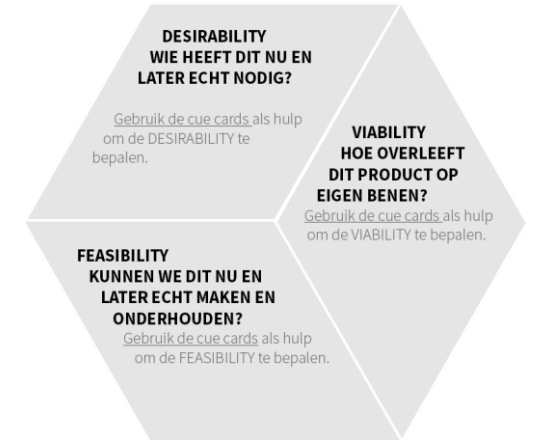
Is het een urgent probleem?

4. Willen de gebruikers deze oplossing gebruiken?

5. Is de oplossing aanpasbaar als behoefte van gebruikers verandert?

Hoe zorgen we ervoor dat de oplossing relevant blijft als zich in de loop van de tijd veranderingen voordoen?

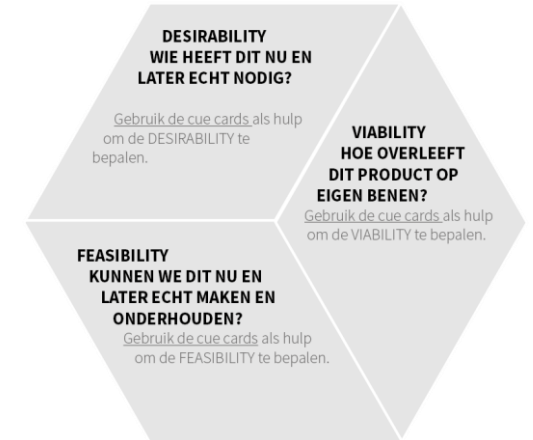
Zijn bovenstaande antwoorden gevalideerd met gebruikers?



FEASABILITY

- 1. Hebben we de middelen (infrastructuur, kennis) en technologie om deze oplossing te bouwen?**
- 2. Kunnen we de oplossing ontwikkelen binnen realistische tijd en kosten?**
Zijn de tijd en kosten voor ontwikkeling haalbaar met de huidige middelen?
- 3. In hoeverre is het een oplossing die op maat gemaakt kan worden?**
In hoeverre is er behoefte aan om dit op maat te maken?
- 4. Beschikt ons team over de vaardigheden en capaciteit om het product te bouwen, te lanceren en te onderhouden?**
- 5. Zijn er potentiële risico's of technische uitdagingen die het ontwikkelproces kunnen belemmeren?**

Zijn bovenstaande antwoorden gevalideerd?



VIABILITY

1. Heeft de oplossings een bestaanszekerheid na de testfase?

Is er een inkomstenbron die de oplossing op lange termijn in stand kan houden?

2. Wie is ervoor verantwoordelijk, wie onderhoudt het en wie neemt de beslissingen, en hoe worden zij verantwoordelijk gehouden?

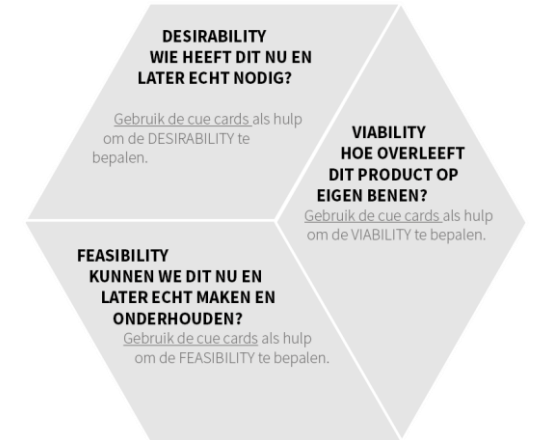
3. Wordt de oplossing ondersteund binnen de context?

Het introduceren van een oplossing kan onverwachte neveneffecten of weerstand bij stakeholders veroorzaken.

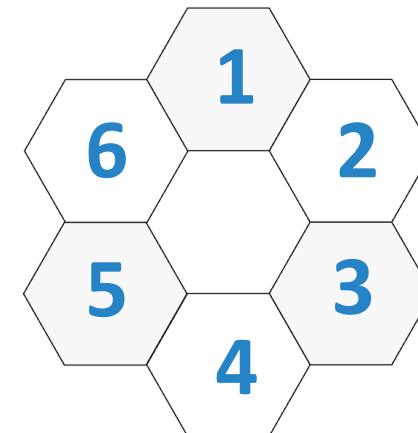
4. Welke vaardigheden, rollen en routines moeten lokaal aanwezig zijn om dit te laten blijven werken zonder het oorspronkelijke team?

5. Als financiering tijdelijk stopt, het beleid verandert of voorstanders vertrekken, wat houdt de kernbelofte dan in stand?

6. Zijn bovenstaande antwoorden gevalideerd?



SCALING : 6 THEMA'S



1. **ASSETS/ KROONJUWELEN**

Wat schaal je precies op?

2. **SHOW STOPPERS**

Wat kan ervoor zorgen dat je niet kunt opschalen

3. **NIEUWE MARKTEN**

Zijn er markten die ook baat hebben bij deze oplossing?

4. **BEREIK**

Hoe ga je deze markten bereiken?

5. **DIVERSIFICATIE**

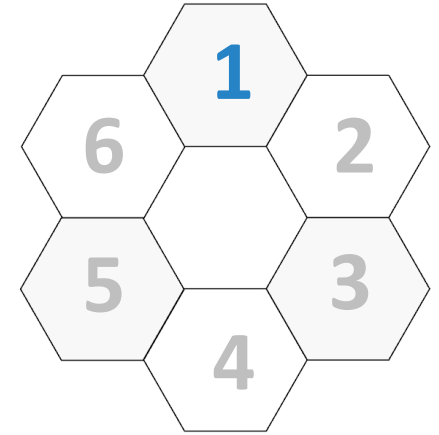
Is de oplossing aanpasbaar aan verschillende behoeften?

6. **TEAM**

Is het huidige team in staat om de oplossing op te schalen?

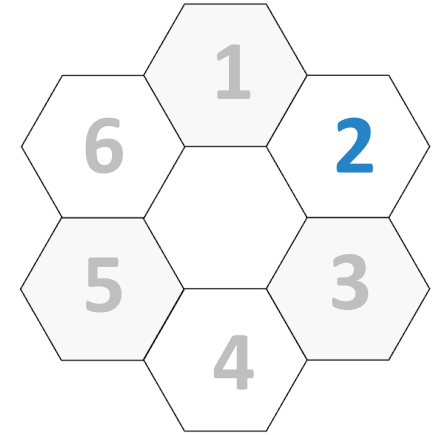
1) ASSETS / KROONJUWELEN

- Wat is de kern van de oplossing die mogelijk schaalpotentieel heeft?
- Wat maakt de oplossing uniek? Hoe is het anders dan soortgelijke oplossingen?
- Wat zijn onze meest waardevolle assets (intellectueel eigendom, technologie, merk, talent) en hoe zetten we deze in?
- Hoe beschermen en onderhouden we deze assets tegen interne en externe bedreigingen?
- Zijn er mogelijkheden om onze assets verder te benutten?



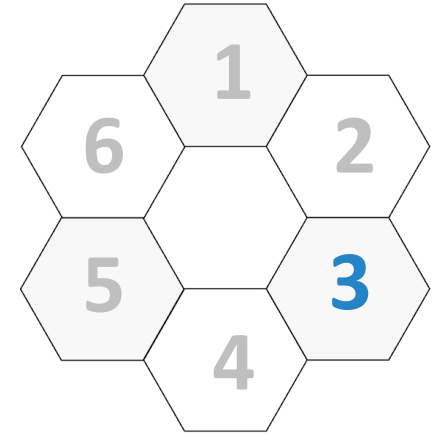
2) SHOW STOPPERS

- Wat belemmert ons momenteel om de oplossing op te schalen?
- Welke bedreigingen kunnen ons onderweg volledig stoppen?
- Welke mogelijke nieuwe problemen kan deze oplossing met zich meebrengen? Welke maatregelen heb je genomen om deze risico's te mitigeren?
- Welke concurrenten vormen de grootste bedreiging, en hoe beïnvloeden zij onze marktpositie?
- Zijn er interne inefficiënties of kwetsbaarheden die tot kritieke storingen kunnen leiden?



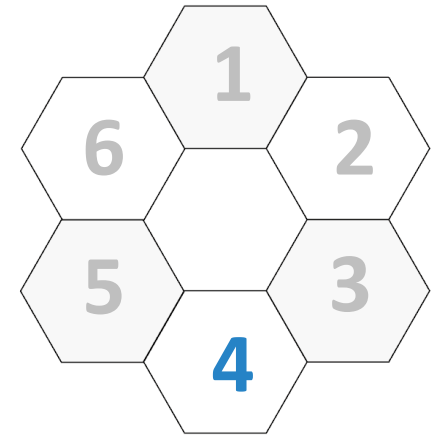
3) NIEUWE MARKTEN

- Zijn er meer van onze huidige gebruikers die we kunnen bedienen?
- Wat zijn drie andere markten/gebruikersgroepen die we met onze oplossing kunnen bereiken?
- Wat is het opschalingspotentieel in deze nieuwe markten?
- Wat zijn de regelgevende, culturele of logistieke uitdagingen bij het betreden van deze nieuwe markten?



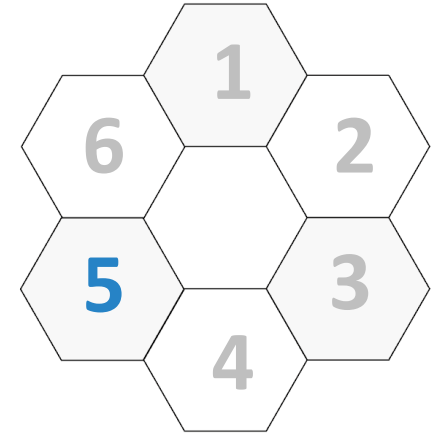
4) BEREIK

- Kunnen we de nieuwe markten bereiken vanuit een netwerkperspectief?
- Hebben we de kanalen/platforms om de oplossing op te schalen?
- Bereiken we onze doelgroep effectief, en hoe kunnen we ons bereik vergroten?
- Hoe kunnen we samenwerkingen, influencers of andere netwerken benutten om ons bereik te vergroten?
- Welke barrières beperken ons vermogen om ons bereik uit te breiden, en hoe kunnen we deze overwinnen?



5) DIVERSIFICATIE

- Is de oplossing aanpasbaar aan verschillende behoefte van diverse doelgroepen / markten?
- Hoe kunnen data of digitalisering helpen bij het verbeteren van onze oplossing?
- Welke hiaten bestaan er in de huidige oplossing, en hoe kunnen we deze aanpakken?



6) TEAM

- Is ons huidige team geschikt om de oplossing op te schalen?
- Is de oplossing afhankelijk van ons team? Wie of wat is nodig om onze oplossing draaiende te houden zonder actieve betrokkenheid van ons team?
- Hebben we de juiste talenten en vaardigheden om onze groeidoelstellingen te behalen?
- Hebben we opschalingspartners nodig, en zo ja, hoe identificeren en betrekken we die?

