

Ben jij Natuurinclusief?

Tip 3



GA NA WAT DE KLANT INTERESSEERT

Voor een ondernemer met een idee is het een belangrijke vraag of er een klant voor is te interesseren. Begrijpt de ondernemer de wensen, behoeften en verwachtingen van de klant goed genoeg om een product of dienst samen te stellen waar ze voor zullen zwichten? Met de Waardepropositie Canvas-tool (zie diagram) kan vanuit een beoogde klant gekeken worden of er een passend aanbod is dat aansluit op hoe de klant de wereld ziet en hoe deze opereert in zijn omgeving.

1. Kijk naar de klant
 - Vertrek vanuit (verschillende) mogelijke klanten, zonder daarbij nog rekening te houden hoe het idee zal landen.
 - Maak een inschatting van de belangrijkste opgaven waar een klant zich mee bezig houdt.
 - Maak scherpe keuzes in de klanten. Klanten (overheid, collectieven, waterschappen, terreinbeheerders) zijn verschillend en hebben uiteenlopende behoeften. Bij een keuze voor een beperkt aantal klantsegmenten, wordt het voor een ondernemer duidelijker aan welke behoeften het idee moet voldoen.
2. Ga op bezoek bij de klanten en toets hoe de belevingswereld van de klant in elkaar zit. Wat vinden zij echt belangrijk aan natuurbeheer? Hoe maken ze beslissingen rondom natuurbeheer? Wat zijn de dingen in hun werk-/natuurbeleving waar ze tevreden over zijn, welke voorbeelden kunnen ze noemen van hoe dingen goed of juist heel erg fout zijn gegaan?
3. Stel het profiel van de klant op en benoem de problemen van de klant. Stel eventueel aan de hand van de gevonden resultaten het product of dienst bij.
4. Het resultaat is te gebruiken in **tip 4**.

