

# Levensfasen model



**Startups** evolueren door vier levensfasen voordat zij transformeren tot een volwaardig bedrijf (Blank, 20054). Om een idee zo snel en efficiënt mogelijk te laten groeien tot een succesvol bedrijf is het belangrijk dat mensen en middelen zo goed mogelijk worden ingezet. Hiervoor hanteren wij de volgende **levensfasen** en bieden wij diverse producten en diensten om deze **optimale groei** te realiseren.



## Levensfase 1 Customer discovery

**Centraal staat het valideren  
je idee**

Je praat met je toekomstige klanten, ontdekt of jouw oplossing een herkenbaar probleem oplost en of de klant bereid is hiervoor jouw beoogde prijs te betalen. Focus je op probleem en marktvalidatie.

In deze levensfase ben je continu (iteratief) je product aan het verbeteren.

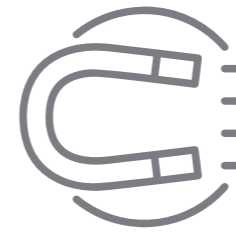


## Levensfase 2 Customer validation

**Centraal staat het valideren  
van je businessmodel**

Je kunt meer dan 1 klant vinden en valideren dat deze klanten allemaal bereid zijn te betalen voor dezelfde oplossing (MVP). Focus je op businessmodel validatie.

In deze levensfase ben je continu (iteratief) je businessmodel aan het verbeteren.



## Levensfase 3 Customer creation

**Centraal staat het uitvoeren  
van je businessmodel**

Je product staat, je hebt een grote groep klanten bereid gevonden tot koop en je richt je organisatie zo in dat je verkoopproces zo effectief mogelijk verloopt. Focus je op cost of sale optimalisatie.

In deze levensfase ben je je verkoopproces aan het verbeteren.



## Levensfase 4 Company building

**Centraal staat het  
uitbouwen van je bedrijf**

Je ontwikkelt aan en diversificeert je propositie, je gaat nieuwe markten betreden. Je ontwikkelt nieuwe businessmodellen. Focus je op het creëren van een missiegedreven organisatie.

In deze levensfase ben je de organisatie aan het bouwen.

startup

scaleup