

MAAK HET echt.

Van eerste idee naar een digitaal product dat je kunt laten zien.

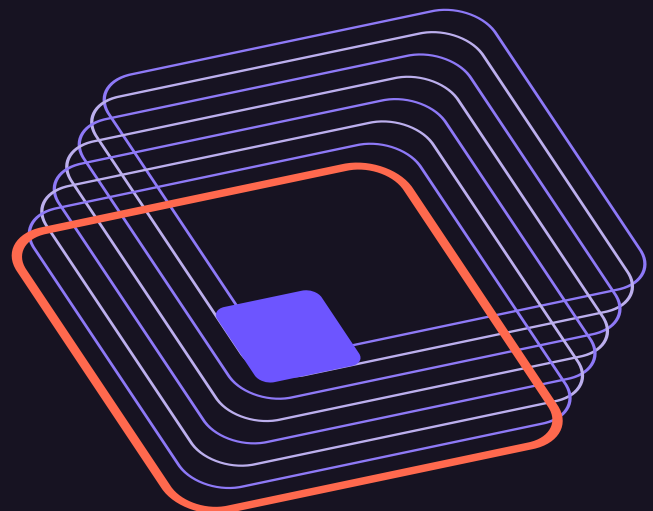
VAN IDEE NAAR EEN EERSTE VERSIE

Een praktische gids voor makers
die willen afronden.

28 pagina's

6 invulbare werkbladen

1 doorlopend productvoorbeeld



VOOR JE BEGINT

Een goed idee verdient een eerste versie.

Je hoeft geen compleet bedrijf te bouwen voordat je iets waardevols kunt maken. Begin met een helder probleem, een bescheiden belofte en een resultaat dat iemand echt kan gebruiken.

01 Dit boek helpt je kiezen.

De meeste eerste producten worden niet beter van nog meer onderwerpen, functies of research. Ze worden beter zodra je besluit voor wie je iets maakt, welk moment je eenvoudiger maakt en wat er precies in de eerste versie hoort. Je lezer heeft een bruikbare volgende stap nodig.

02 Je werkt aan iets concreets.

In zes hoofdstukken ga je van een vraag naar een aanbod, van een aanbod naar inhoud en van inhoud naar een verzorgde eerste versie. Daarna bereid je een eenvoudige introductie voor en kies je wat je wilt verbeteren. Elk werkblad eindigt met een besluit dat je direct kunt gebruiken.

03 Eén doorlopend voorbeeld.

Je volgt Rustige Weekstart: een denkbeeldig werkboek voor freelancers die op maandag verdrinken in losse taken. Het is een uitgewerkt oefenvoorbeeld, geen klantcase of verkoopresultaat. Vervang de keuzes steeds door jouw eigen situatie.

OM NU MEE TE NEMEN

De ambitie: één helder, verzorgd en bruikbaar product afronden.

VOOR JE BEGINT

Van idee naar iets echt.

Lees in volgorde. Neem de werkbladen erbij. Laat je keuzes klein genoeg om ze ook uit te voeren.

- | | | |
|----|--|----|
| 01 | Kies een echte vraag
Een herkenbaar probleem | 04 |
| 02 | Maak je aanbod helder
Een afgebakende belofte | 08 |
| 03 | Bouw een bruikbaar product
Een eerste versie die helpt | 12 |
| 04 | Geef kwaliteit een vorm
Een leesbaar, verzorgd bestand | 16 |
| 05 | Laat je product zien
Een duidelijke introductie | 20 |
| 06 | Verbeter met aandacht
Een onderbouwde volgende stap | 24 |

OM NU MEE TE NEMEN

Werkbladen zijn digitaal invulbaar. Sla het PDF-bestand op om je antwoorden te bewaren.

Kies één echte vraag.

01

Een product begint bij een lastig moment dat iemand herkent. Zoek de woorden die mensen daar zelf voor gebruiken. Daarna bepaal je pas wat je gaat maken.

Voor wie maak ik welk moment eenvoudiger?



DIT NEEM JE MEE

Je eindigt met een concrete doelgroep, een herkenbare situatie en één gewenste uitkomst.

01 / KIES EEN ECHTE VRAAG

Luister voordat je invult.

Voer een paar korte gesprekken met mensen uit je beoogde doelgroep. Vraag naar wat al is gebeurd. Een echt voorbeeld vertelt je meer dan een enthousiast antwoord op jouw idee.

01 Wanneer liep je hier voor het laatst tegenaan?

Vraag naar de situatie, het moment en wat diegene wilde doen. Laat de ander het verhaal vertellen voordat je een oplossing noemt. Noteer herkenbare woorden letterlijk.

02 Wat heb je toen geprobeerd?

Onderzoek welke stappen, documenten of hulpmiddelen iemand al gebruikt. Wat werkte gedeeltelijk? Waar bleef het alsnog hangen? Dit helpt je om je product op bestaand gedrag te laten aansluiten.

03 Hoe zou een bruikbare uitkomst eruitzien?

Maak het zichtbaar: een ingevuld overzicht, een gekozen onderwerp, een afgeronde taak. Vraag wat er daarna makkelijker zou zijn. Houd een wens en een concrete toezegging uit elkaar.

OM NU MEE TE NEMEN

Schrijf na elk gesprek drie regels: situatie, obstakel, gewenste uitkomst. Zoek daarna pas naar overeenkomsten.

01 / KIES EEN ECHTE VRAAG

Een niche is nog geen probleem.

Zo maakt het oefenproduct Rustige Weekstart de stap van een groot onderwerp naar een klein, herkenbaar moment.

TE BREED

Ik maak een e-book over productiviteit voor iedereen die druk is.

CONCREET

Ik help zelfstandige creatieven om hun losse maandagse taken om te zetten in een haalbaar weekoverzicht.

01 Doelgroep

Zelfstandige creatieven die aan meerdere klantopdrachten werken. Die keuze maakt de voorbeelden, het taalgebruik en de werkbladen concreter.

02 Lastig moment

Maandagochtend: ideeën staan in notities, afspraken in de agenda en taken in verschillende lijstjes. De eerste stap is steeds opnieuw uitzoeken wat voorrang heeft.

03 Zichtbare uitkomst

Eén weekblad met drie prioriteiten, vaste afspraken en een eerste actie. Het voorbeeld belooft geen perfecte week of hogere omzet. Het levert een bruikbaar overzicht.

OM NU MEE TE NEMEN

Hoe specifieker het moment, hoe makkelijker je kunt uitleggen waarom het product bestaat.

01 / KIES EEN ECHTE VRAAG

Jouw probleem op één blad.

Vul dit in voordat je hoofdstukken of ontwerpen maakt. Kun je het nog niet concreet beschrijven? Plan eerst nog een gesprek.

DIGITAAL INVULBAAR / OPSLAAN NA INVULLEN

Voor wie maak je dit?

Beschrijf één herkenbaar type lezer en diens situatie.

Op welk moment loopt diegene vast?

Noem een gebeurtenis die iemand zich kan herinneren.

Wat maakt dat moment lastig?

Gebruik de woorden die je in gesprekken hebt gehoord.

Wat moet na gebruik anders zijn?

Beschrijf iets dat je lezer kan aanwijzen, invullen of doen.

OM NU MEE TE NEMEN

Besluit: ik onderzoek deze vraag verder, of ik maak mijn keuze eerst kleiner.

Een heldere belofte. Een klein aanbod.

Een goed aanbod verbindt het probleem aan een concreet hulpmiddel. Je lezer ziet wat het product doet, wat erin zit en waar de grens ligt.

Helder genoeg
om door te vertellen.



DIT NEEM JE MEE

Je eindigt met één aanbodzin, een lijst met onderdelen en een duidelijke afbakening.

02 / MAAK JE AANBOD HELDER

Schrijf de belofte in één zin.

Gebruik deze zin als werkversie: ik help [doelgroep] om [concrete uitkomst] te bereiken met [productvorm], zodat [eerstvolgende stap eenvoudiger wordt]. Schrap woorden die je niet kunt uitleggen.

01 Benoem het resultaat, niet alleen het onderwerp.

Een gids over planning zegt waar het over gaat. Een werkboek waarmee je een eerste weekoverzicht invult, zegt wat de lezer ermee kan doen. Beide kunnen kloppen; de tweede formulering maakt het aanbod beter voorstelbaar.

02 Kies een passende vorm.

Een uitleg met voorbeelden past bij een gids. Een herhaalbare handeling kan baat hebben bij een checklist. Als de lezer iets moet invullen, voeg je een werkblad toe. Kies de vorm die het probleem helpt oplossen, niet de vorm met de meeste onderdelen.

03 Schrijf ook de grens op.

Rustige Weekstart helpt je een weekoverzicht maken. Het is geen complete projectmanagementopleiding. Door dat vooraf te beslissen, kun je onnodige hoofdstukken weglaten en je eerste versie afmaken.

OM NU MEE TE NEMEN

Lees je aanbodzin hardop. Kan iemand daarna vertellen wat hij ontvangt en waarvoor hij het gebruikt?

02 / MAAK JE AANBOD HELDER

Zo wordt het aanbod tastbaar.

Een verzameling bestanden wordt pas een product wanneer de onderdelen samen een duidelijke taak ondersteunen.

TE BREED

Een compleet productiviteitspakket met heel veel tips, tools en bonussen.

CONCREET

Rustige Weekstart: een kort werkboek en drie invulbare weekbladen om je eerstvolgende week te plannen.

01 De gids

Een beknopte uitleg van de werkwijze, met één volledig ingevuld voorbeeld. De lezer kan zien hoe losse taken worden teruggebracht tot een bruikbaar overzicht.

02 Het werkblad

Een lege versie van hetzelfde overzicht. De vragen en volgorde sluiten precies aan op het voorbeeld, zodat de lezer zijn eigen situatie kan invullen.

03 De gebruiksaanwijzing

Eén pagina die uitlegt waar je begint, welk bestand je gebruikt en hoe je de volgende week opnieuw start. Geen extra systeem dat eerst geleerd moet worden.

OM NU MEE TE NEMEN

Een sterke eerste versie bevat genoeg om de belofte te ondersteunen, zonder een tweede product te worden.

02 / MAAK JE AANBOD HELDER

Maak jouw aanbod concreet.

Gebruik gewone woorden. Je schrijft dit voor de toekomstige lezer, niet voor een presentatiedek over je bedrijf.

DIGITAAL INVULBAAR / OPSLAAN NA INVULLEN

Mijn aanbodzin

Ik help ... met ... zodat ...

Dit ontvangt de lezer

Noem de bestanden, voorbeelden of hulpmiddelen.

Dit valt buiten de eerste versie

Welke onderwerpen of functies laat je bewust weg?

Zo kan iemand zien wat het product doet

Welk echt voorbeeld of welke inblikpagina laat je zien?

OM NU MEE TE NEMEN

Besluit: dit is het aanbod dat ik ga uitwerken. Nieuwe ideeën bewaar ik voor later.

Bouw iets dat iemand kan gebruiken.

03

Een digitaal product hoeft niet alles over een onderwerp te bevatten. Het moet de lezer helpen de beloofde stap te zetten. De inhoud volgt daarom het gebruik, niet jouw volledige kennis.

Wat moet de lezer na deze pagina kunnen doen?



DIT NEEM JE MEE

Je eindigt met een logische inhoudsopgave, één uitgewerkt onderdeel en een definitie van klaar.

03 / BOUW EEN BRUIKBAAR PRODUCT

Ontwerp de route van je lezer.

Begin bij de uitkomst en werk terug. Wat moet iemand daarvoor kiezen, begrijpen en doen? Zet die stappen in de volgorde waarin de lezer ze nodig heeft.

01 Startpunt / Waar sta je nu?

Geef een herkenbare situatie en benoem wat iemand erbij nodig heeft. Bij Rustige Weekstart zijn dat de bestaande agenda en losse takenlijstjes. De lezer hoeft nog geen nieuw systeem aan te maken.

02 Keuze / Wat heeft voorrang?

Leg één beslisregel uit. Laat daarna een ingevuld voorbeeld zien. Vraag vervolgens aan de lezer om dezelfde keuze voor zijn eigen situatie te maken. Uitleg, voorbeeld en toepassing horen bij elkaar.

03 Toepassing / Maak het af.

Een onderdeel eindigt met een tastbare handeling: een vak invullen, een keuze maken of een eerste versie opslaan. Voeg een korte controle toe, zodat de lezer kan bepalen of hij verder kan.

04 Herhaling / Gebruik het opnieuw.

Laat zien hoe iemand de werkwijze later opnieuw gebruikt. De waarde van een eenvoudig hulpmiddel kan juist zitten in de herhaalbaarheid, zonder dat je er meer theorie aan toevoegt.

OM NU MEE TE NEMEN

Werk eerst één onderdeel helemaal uit. Pas als dat bruikbaar is, kopieer je de structuur naar de rest.

03 / BOUW EEN BRUIKBAAR PRODUCT

Geef AI een redactionele rol.

Gebruik AI om te ordenen, varianten te maken en gaten zichtbaar te maken. Jij kiest de richting, controleert de inhoud en beslist wat de lezer nodig heeft.

01 Geef eerst een concrete briefing.

Mijn lezer is [doelgroep]. Die loopt vast bij [situatie]. Het product helpt bij [uitkomst]. Maak een inhoudsopgave met maximaal vijf onderdelen. Benoem per onderdeel één handeling. Laat [onderwerpen buiten scope] weg. Stel vragen als je informatie mist.

02 Laat één onderdeel uitwerken.

Werk onderdeel [naam] uit. Gebruik een korte uitleg, één realistisch voorbeeld en een oefening. Schrijf in gewone taal. Verzin geen bronnen, klantresultaten of ervaringen. Markeer informatie die ik moet controleren.

03 Vraag om een kritische leesronde.

Lees als een beginner uit mijn doelgroep. Waar ontbreekt een stap? Welke termen worden niet uitgelegd? Waar herhaalt de tekst zichzelf? Geef eerst de problemen en daarna een voorstel. Behoud de afgesproken belofte en afbakening.

OM NU MEE TE NEMEN

Controleer elke feitelijke bewering en elk voorbeeld. Een vlot geschreven antwoord is nog geen afgeronde redactie.

03 / BOUW EEN BRUIKBAAR PRODUCT

Definieer wanneer het klaar is.

Voorkom dat de eerste versie blijft groeien. Beschrijf vooraf wat er minimaal in moet zitten en waaraan je kunt zien dat het bruikbaar is.

DIGITAAL INVULBAAR / OPSLAAN NA INVULLEN

De route door mijn product

Noem de onderdelen in de volgorde van het gebruik.

Mijn eerste volledig uitgewerkte onderdeel

Welke uitleg, welk voorbeeld en welke handeling bevat het?

Deze bestanden lever ik op

Maak een concrete lijst, inclusief werkbladen en instructies.

Mijn definitie van klaar

Aan welke vier controleerbare punten moet versie 1 voldoen?

OM NU MEE TE NEMEN

Besluit: ik rond eerst deze versie af. Extra onderdelen komen op een aparte ideeënlijst.

Geef kwaliteit een vorm.

04

Vormgeving helpt de lezer om de inhoud te volgen. Rust, hiërarchie en consequent gebruik van ruimte maken het verschil tussen een verzameling tekst en een product dat je graag opent.

Elke pagina heeft één duidelijke hoofdtaak.



DIT NEEM JE MEE

Je eindigt met een kleine stijlguide, een verzorgde voorbeeldpagina en een gecontroleerd PDF-bestand.

04 / GEEF KWALITEIT EEN VORM

Een kleine stijlguide is genoeg.

Kies een paar afspraken en pas ze consequent toe. Je lezer moet kunnen zien wat een hoofdstuk, uitleg, voorbeeld of oefening is, zonder telkens een nieuwe pagina-indeling te leren.



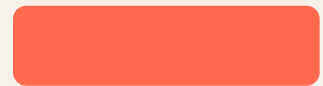
PAPIER



INKT



HOOFDKLEUR



ACCENT

01 Typografie / Maak verschil zichtbaar.

Kies een goed leesbaar lettertype voor de hoofdtekst en eventueel een tweede voor accenten. Geef koppen duidelijk meer gewicht en ruimte. Gebruik dezelfde kopstijlen door het hele document. Test lange woorden en Nederlandse leestekens.

02 Ruimte / Laat de pagina ademen.

Gebruik ruime buitenmarges en houd tekstblokken compact. Laat tekst, invulvelden en illustraties op dezelfde onzichtbare lijnen beginnen. Een lege plek is nuttig wanneer die onderscheid maakt of ruimte geeft om na te denken.

03 Kleur / Geef accenten een taak.

Begin met donkere tekst, een rustige achtergrond en één hoofdkleur. Gebruik een extra accent alleen voor een duidelijke functie, zoals een oefening of een volgende stap. Vertrouw voor betekenis niet uitsluitend op kleur.

OM NU MEE TE NEMEN

Maak eerst drie pagina's: een hoofdstukopening, een uitlegpagina en een werkblad. Gebruik die als je ontwerpsysteem.

04 / GEEF KWALITEIT EEN VORM

Controleer het echte bestand.

De export is een onderdeel van je product. Open het uiteindelijke bestand op een computer én een telefoon. Bekijk het alsof je het voor het eerst ontvangt.

01 Tekst en leesbaarheid

Zijn koppen, alinea's en invulvelden leesbaar? Kun je tekst selecteren en vergroten? Zijn woorden, symbolen en paginanummers intact? Controleer ook de onderste regels van elke pagina.

02 Navigatie en links

Kloppen de inhoudsopgave en de paginanummers? Open elke belangrijke link. Controleer dat die naar de bedoelde pagina gaat, in de juiste taal en zonder een onnodige omweg.

03 Voorbeelden en opdrachten

Zijn voorbeelden duidelijk als voorbeeld herkenbaar? Bevat elke oefening genoeg uitleg? Test invulbare velden, sla het bestand op en open het opnieuw om te zien of antwoorden bewaard blijven.

04 Een proeflezer

Laat iemand één onderdeel gebruiken zonder jouw mondelinge uitleg. Vraag waar diegene twijfelde en wat hij daarna kon doen. Een concrete observatie is nuttiger dan alleen de vraag of het mooi is.

OM NU MEE TE NEMEN

Verbeter eerst alles wat gebruik verhindert. Polijst daarna de details die het product herkenbaar maken.

04 / GEEF KWALITEIT EEN VORM

Jouw ontwerp- en exportcontrole.

Leg je belangrijkste keuzes vast, zodat een volgend hoofdstuk of een nieuwe versie bij hetzelfde product blijft horen.

DIGITAAL INVULBAAR / OPSLAAN NA INVULLEN

Mijn vaste ontwerpkeuzes

Hoofdttekst, koppen, achtergrond, accentkleur en buitenmarges.

Dit zag ik bij de bestandscontrole

Noteer problemen met tekst, afbrekingen, links of invulvelden.

Dit merkte mijn proeflezer op

Schrijf concrete momenten van twijfel of vastlopen op.

Deze drie verbeteringen voer ik nu uit

Begin met leesbaarheid en bruikbaarheid.

OM NU MEE TE NEMEN

Besluit: de eerste versie is gecontroleerd als echt bestand, niet alleen als ontwerp.

Laat je product zien.

05

Je hoeft geen ingewikkelde lancering te bouwen om je eerste versie te introduceren. Zorg dat iemand het aanbod begrijpt, een echt voorbeeld kan bekijken en weet wat de volgende stap is.

Maak het makkelijk om te begrijpen én te proberen.



DIT NEEM JE MEE

Je eindigt met een duidelijke verkooppagina, een korte introductiereeks en een klein uitvoerbaar plan.

05 / LAAT JE PRODUCT ZIEN

Een verkooppagina is een gesprek.

Beantwoord de vragen in de volgorde waarin een nieuwe bezoeker ze waarschijnlijk heeft. Gebruik de woorden uit je gesprekken en laat zien wat er echt in het product zit.

01 Herken ik mijn situatie?

Begin met de doelgroep, het lastige moment en de concrete uitkomst. Voor Rustige Weekstart: maak van je losse maandagse taken één werkbaar weekoverzicht.

02 Wat ontvang ik precies?

Toon de onderdelen, bestandsvorm en manier van gebruiken. Laat een echte pagina of een ingevuld werkblad zien. Een mooie omslag trekt aandacht; een bruikbaar inkijkvoorbeeld maakt de inhoud voorstelbaar.

03 Past dit bij mij?

Vertel voor welke situatie het product bedoeld is, wat iemand nodig heeft en wat buiten de inhoud valt. Gebruik concrete antwoorden op vragen die je eerder hebt gehoord.

04 Wat is mijn volgende stap?

Geef de knop een duidelijke taak en naam. Vermeld het bedrag en de betaaltvorm waar iemand beslist. Test de route zelf, inclusief de betaalpagina en de bevestiging na een geslaagde aankoop.

OM NU MEE TE NEMEN

Laat een nieuwe lezer na één minuut vertellen: voor wie is dit, wat krijg ik en waar ga ik verder?

05 / LAAT JE PRODUCT ZIEN

Zeven berichten. Eén logisch verhaal.

Voor lezers die zich voor je berichten hebben aangemeld. Geef elke mail één nuttige boodschap en een passende vervolgstap.

- 01 Welkom en startpunt**
Geef wat je hebt beloofd. Benoem één eerste stap en vertel wat de lezer hierna kan verwachten.
- 02 Een herkenbaar moment**
Beschrijf de situatie waar het product bij helpt. Gebruik een concreet voorbeeld, geen grote algemene claim.
- 03 Een kleine toepassing**
Deel één inzicht of oefening die iemand direct kan gebruiken. Laat zien hoe jouw aanpak werkt.
- 04 Een kijkje in het product**
Laat een echte pagina zien en leg uit wat de lezer ermee kan doen. Verbind de preview aan de belofte.
- 05 Een echte vraag beantwoorden**
Behandel een praktisch bezwaar: tijd, voorkennis, bestandsvorm of hoe iemand het product gebruikt.
- 06 Een uitgewerkt gebruiksvoorbeeld**
Laat één situatie stap voor stap zien. Benoem een oefenvoorbeeld als voorbeeld.
- 07 Een duidelijke uitnodiging**
Vat samen voor wie het product bedoeld is en geef één logische vervolgstap. Gebruik alleen een deadline als die echt bestaat.

OM NU MEE TE NEMEN

Lees de mails achter elkaar. Ze moeten als één verhaal voelen, met één herkenbaar aanbod.

05 / LAAT JE PRODUCT ZIEN

Jouw eerste introductieplan.

Kies een route die je zelf kunt uitvoeren en opvolgen. Een kleine, verzorgde introductie geeft je bruikbare feedback.

DIGITAAL INVULBAAR / OPSLAAN NA INVULLEN

Dit is de boodschap waarmee ik begin

Welke situatie herkent mijn lezer en welk hulpmiddel laat ik zien?

Hier bereik ik de juiste mensen

Kies één bestaand kanaal en een passende manier van delen.

Deze concrete vervolgstap bied ik aan

Bijvoorbeeld: een inblikpagina openen of het aanbod bekijken.

Zo volg ik reacties op

Wanneer bekijk ik vragen, welke reacties noteer ik en wat doe ik daarna?

OM NU MEE TE NEMEN

Besluit: één boodschap, één kanaal en één duidelijk moment om terug te kijken.

Verbeter met aandacht.

06

Een eerste versie is een startpunt. Kijk naar het gebruik, lees vragen en controleer de route. Kies daarna één verandering waarvan je kunt uitleggen waarom je die doet.

Verander iets
omdat je iets hebt geleerd.



DIT NEEM JE MEE

Je eindigt met een gecontroleerde route, één verbetering en een concrete volgende werkronde.

06 / VERBETER MET AANDACHT

Meet een route, geen losse aantallen.

Een bezoek is nog geen aankoop. Maak onderscheid tussen de stappen en controleer of je meetpunten echt bij de actuele pagina's en knoppen horen.

01

**Pagina
gezien**

02

**Actie
aangeklikt**

03

**Checkout
geopend**

04

**Aankoop
bevestigd**

01 Controleer eerst de techniek.

Klik op de knoppen, ook op een telefoon. Openen ze de bedoelde pagina? Werkt een knop naar een formulier? Is de betaalroute die je meet nog dezelfde route die een bezoeker volgt?

02 Lees de context erbij.

Een teller van nul kan meerdere oorzaken hebben. Denk aan een verkeerde meetstap, een ontbrekende gebeurtenis of bezoekers die geen volgende stap kiezen. Kijk naar de pagina, de route en de vragen voordat je een oorzaak aanwijst.

03 Kies één onderzoeksvraag.

Bijvoorbeeld: begrijpen mensen wat ze ontvangen? Is de vervolgstap zichtbaar? Werkt de betaalpagina? Verander één onderdeel dat bij die vraag hoort en noteer wat je vervolgens waarneemt.

OM NU MEE TE NEMEN

Gebruik aantallen als aanwijzing. Combineer ze met een werkende route en concrete reacties van lezers.

06 / VERBETER MET AANDACHT

Een afmaakweek voor je eerste versie.

Gebruik dit als werkvolgorde. Heb je meer tijd nodig, verdeel de stappen dan over meerdere weken.

- 01 Kies de vraag**
Bundel je gesprekken. Kies één doelgroep, één lastig moment en één concrete uitkomst.
- 02 Maak het aanbod klein**
Schrijf de aanbodzin. Benoem de onderdelen en wat buiten de eerste versie blijft.
- 03 Teken de route**
Maak de inhoudsopgave. Koppel elk onderdeel aan één handeling van de lezer.
- 04 Werk één versie uit**
Schrijf, controleer en vul het doorlopende voorbeeld in. Rond de inhoud af voordat je uitbreidt.
- 05 Geef het vorm**
Pas je stijlgids toe. Maak de omslag, werkbladen en navigatie consistent.
- 06 Test het gebruik**
Controleer de export, vraag een proeflezer en doorloop de website- en betaalroute.
- 07 Deel en noteer**
Introduceer je eerste versie. Verzamel vragen en kies één verbetering voor de volgende ronde.

OM NU MEE TE NEMEN

Afmaken betekent dat je afgesproken versie bruikbaar is. Het betekent niet dat je nooit meer iets verbetert.

06 / VERBETER MET AANDACHT

Eén volgende stap, helemaal helder.

Sluit deze gids af met een besluit dat in je agenda past. Maak de volgende werkronde concreet genoeg om eraan te beginnen.

DIGITAAL INVULBAAR / OPSLAAN NA INVULLEN

Dit heb ik nu echt gemaakt

Noem een bestand, een ingevuld voorbeeld of een werkende pagina.

Dit heb ik geleerd van het gebruik

Welke concrete vraag, observatie of fout wil ik oplossen?

Dit is mijn ene volgende verbetering

Beschrijf de verandering en waarom die de lezer helpt.

Hieraan werk ik tijdens mijn volgende sessie

Wanneer begin ik, wat doe ik eerst en wanneer is die stap klaar?

OM NU MEE TE NEMEN

Bewaar je ingevulde versie. Gebruik je beslissingen als startpunt voor de volgende ronde.

Maak iets dat je kunt laten zien.

Een herkenbaar probleem. Een helder aanbod. Een bruikbaar product.
Een verzorgde presentatie. Een volgende stap die werkt.

Je hoeft niet alles tegelijk af te hebben. Begin met één product dat je
met aandacht kunt afronden.

Ontdek de Launch90-werkruimte voor je
product, website, funnel, e-mails en promotie.

launch90.nl

