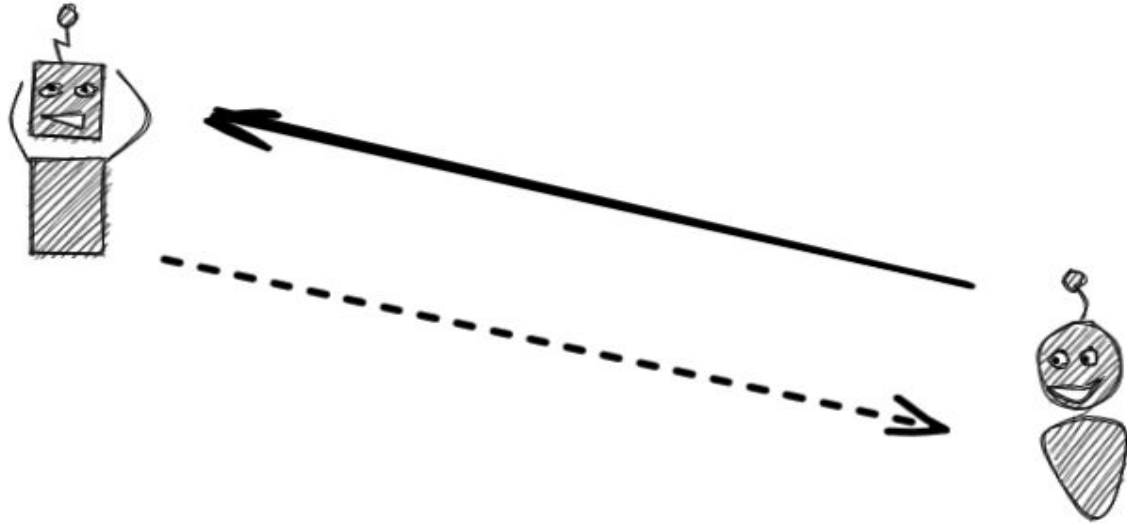


Missiegedreven organisaties

KEN VEERMAN

INLEIDING

Wat zijn missiegedreven organisaties?



Waarom een missie?

Schrijven, niet praten

Valkuilen voor missiegedreven organisaties

Valkuilen

Incrowding

1. Circulaire publieksredenering
 2. Aanbodsdenken
 3. Belichamers
 4. Desirability risk
-

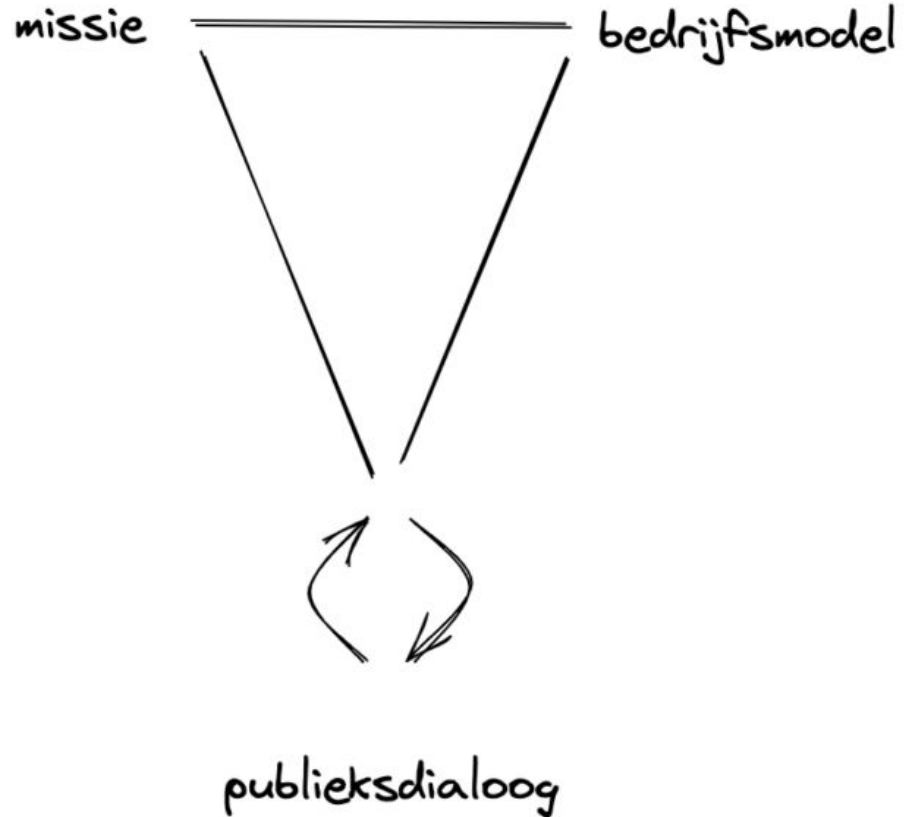
Van “Wat doen we allemaal?”

Naar “Voor wie doen we het?”

Uitroeptekenmodel

Het uitroeptekenmodel

www.kenveerman.com/uitroepteken



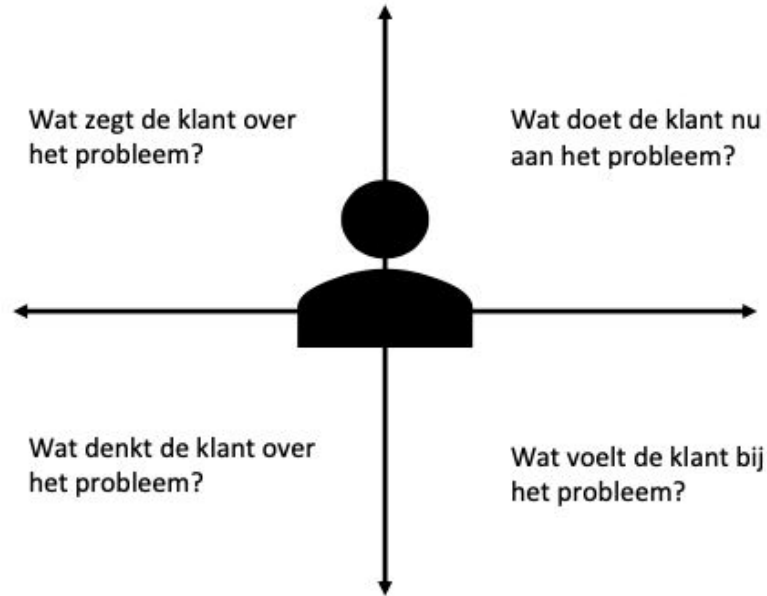
Klanten, producten en
waardepropositie

Drie soorten klanten

	betaalt	gebruikt
Klassieke klant	✓	✓
Begunstigde	✗	✓
Donateur / Geldschieter	✓	✗

Waardepropositie

Empathiekaart



Missie

www.kenveerman.com
