

Waar de klant weinig waarde  
aan hecht

Waar de klant veel waarde  
aan hecht

**STOP!**

Of ga op zoek naar een  
doelgroep die je activiteiten  
wél op prijs stelt.

**DOEN!**

Doe al het mogelijke om  
je concurrentievoordeel te  
vergroten.

1

2

3

4



**GA VERDER MET PARTNERS**

in samenwerkingsverband,  
besteed het uit of neem het  
risico om de vaardigheid  
intern te ontwikkelen.

Wat we goed doen

Wat we niet goed doen