

# JOUW LOGO HIER

## AMBITIOUS STATEMENT

BESCHRIJF HIER IN EEN PAKKENDE ZIN WAT JIJ EN JE STARTUP TE BIJEN HEBBEN AAN DE WERELD.

## CONTACT GEGEVENS

HOE KUNNEN INVESTEERDERS MEER INFORMATIE VINDEN EN CONTACT OPNEMEN? IN HET GEVAL VAN EEN PROGRAMMA, ZOALS PRESENT YOUR STARTUP KUN JE HET BESTE VERWIJZEN NAAR JE PROFIELPAGINA VAN HET PROGRAMMA.

## PAIN

BESCHRIJF HET HET PROBLEEM DAT JULLIE OPLOSSEN EN WAT DE PAIN RELIEVERS EN GAIN CREATORS ZIJN UIT JULLIE VALUE PROPOSITION? GEBRUIK HIERVOOR DE VALUE MAP. VOOR MEER INFORMATIE OVER HET MAKEN VAN EEN VALUE MAP, MAIL NAAR [ONEPAGER@TAPE.CC](mailto:ONEPAGER@TAPE.CC).

## WHAT'S UNIQUE?

WAT MAAKT JOUW STARTUP UNIEK? DIT KAN VAN ALLES ZIJN. DENK AAN EEN NIEUWE TECHNOLOGIE DIE JE TOEPAST, EEN BIJZONDERE SAMENWERKING OF EEN EIGENZINNIGE MARKTBENADERING. LAAT HIER ZIEN DAT JE DE MARKT KENT EN DAT JE BEWUST BENT VAN JE EIGEN POSITIE.

## PRODUCT

HOE WERKT JE PRODUCT? LEG SIMPEL UIT WAT HET IS (EEN SERVICE IN EEN APP, MAAK JE FYSIEKE PRODUCTEN OF OPEN JE WINKELS) EN HOE MENSEN HET KUNNEN GEBRUIKEN.

## MILESTONES

WELKE GEBEURTENISSEN WIL JE MELDEN. DENK HIERBIJ AAN DE LANCERING VAN EEN NIEUW PRODUCT, DE START VAN EEN SAMENWERKING MET EEN NIEUWE KLANT, EEN EERDERE FUNDING OF HET GROEIEN VAN JE TEAM.

## TEAM

WIE ZIJN DE TEAMLEDEN, WAT IS HUN FUNCTIE EN WAT VOOR ERVARING HEBBEN ZE NOG MEER?

## VERDIENMODEL

HOE GA JE GELD VERDIENEN?

## INVESTMENT

HOE VEEL FINANCIERING HEB JE NODIG EN HOE WIL JE HET UITGEVEN? LAAT NIET MEER DAN 3 CATEGORIEËN ZIEN.

## PARTNERSHIPS

WELKE PARTNERSHIPS KUNNEN JE STARTUP BETROUWBAARDER OVER LATEN KOMEN?

Het maken van een onepager bestaat uit drie stappen: (1) verzamel de inhoud, (2) prioriteer en (3) maak een krankzinnig goed design. Mail naar [onepager@tape.cc](mailto:onepager@tape.cc) en krijg toegang tot meer informatie over het maken van een weergaloze onepager.