

MENS

Identiteit: Ken je jezelf goed?

Principes: Waar geloof je in?

Persoonlijkheid: Welke karaktertrekken typeren je?

Potentieel: Wat zijn je talenten en kwaliteiten?

Passie: Waar word je blij van?

Patronen: Hoe ga je om met gebeurtenissen in je leven?

Intentie: Wat wil je met je leven?

Perspectief: Zie je het grotere geheel; zie je dat alles bestaat uit verbinding en ontwikkeling?

Practice: Kun je jezelf controleren; kun je empathie, mededogend en altruïsme in jezelf ontwikkelen?

Problem: Welk maatschappelijk probleem wil je verbeteren?

Pursuit: Ben je in staat je leven aan dit probleem te wijden?

Purpose: Heb je je roeping gevonden?

MANAGEMENT

Initiatief: Hoe begin je je betekenisvolle bedrijf?

Professie: Wat voor soort werk wordt je levenswerk?

Partners: Met wie ga je ondernemen?

Poem: Hoe ga je je bedrijf financieren?

Pie: Welke rechtsvorm kies je voor je bedrijf?

Imperatief: Wat zijn je betekenisvolle business-beginselen?

Precept: Waar staat je bedrijf voor?

Point of View: Hoe kijkt je bedrijf naar de wereld en de

maatschappelijke problematiek die daarin heerst?

Persona: Op wie richt je bedrijf zich; wie is je klant?

Pull: Wat maakt je bedrijf voor je klant aantrekkelijk?

Playing Field: In welke markt ben je actief?

Position: Wat maakt je bedrijf uniek en onderscheidend?

Possibilities: Wat wordt de constructieve basis van je

bedrijfsvoering?

Profits & Losses: Wat is je verdienmodel; hoe verdient je geld?

Idee: Wat is je constructieve businessconcept?

Pledge: Waar committeer je je aan?

Product: Wat is het kernproduct waarmee je een maatschappelijk

verschil gaat maken?

Proof: Welke producteigenschappen bewijzen dat je met dat product

een maatschappelijk verschil gaat maken?

Pitch: Hoe ga je je bedrijf en product verkopen?

Implementatie: Hoe manifesteer je je betekenisvolle businessconcept?

Plan: Wat is je strategie?

Infrastructuur: Hoe is je bedrijf georganiseerd?

Personeel: Heeft je bedrijf een betekenisvolle structuur en cultuur?

Productie: Heeft je bedrijf een constructieve supply chain?

MERK

Imago: Hoe zien klanten je bedrijf?

Perceptie: Hoe verwoord en verbeeld

je je bedrijf?

Interventie: Hoe maak je een verschil in de wereld

middels je marketingactiviteiten?

P's: Hoe gebruik je je doelgroep, merk, communicatie,

distributie, innovatie voor het algemene belang?

Impact: Welk verschil maakt je bedrijf maatschappelijk?

Progress: Welke maatschappelijke

voortgang heeft je bedrijf gecreëerd?

Performance: Welke zakelijke, maatschappelijke

en persoonlijke resultaten heeft je bedrijf bereikt?

MAATSCHAPPIJ