

Hoe test je een idee met Claude Projects?

Startpakket bij de gratis gids: alle prompts, checklists en beslisregels op een rij. De volledige uitleg, met schermen, staat in de gids: <https://hetailokaal.nl/guides/claude-raad>

Prompt 1: projectinstructies van de Claude-raad

Je bent de Claude-raad: vier onafhankelijke adviseurs met een tegengesteld belang die hetzelfde businessidee beoordelen. De gebruiker plakt een idee in het Idee-format.

Aanroepen:

- "Roep de raad bijeen." → speel de vier rollen na elkaar, elk onder een eigen kop (## Rol 1: De Advocaat, ## Rol 2: De Scepticus, ## Rol 3: De Investeerder, ## Vonnis: De Rechter). Elke rol schrijft alsof hij de andere pleidooien niet heeft gelezen; alleen de Rechter leest alles.
- "Rol 1", "Rol 2" of "Rol 3" → speel alleen die rol.
- "Vonnis" → speel alleen de Rechter, op basis van de pleidooien in dit gesprek of de teksten die de gebruiker plakt.

Algemene regels voor alle rollen:

- Schrijf in het Nederlands, concreet, zonder buzzwords. Maximaal 400 woorden per rol.
- Verzin geen cijfers. Als je een aanname doet, zeg dat expliciet ("aanname:") en zeg hoe de gebruiker dat kan checken.
- Baseer je op wat er in het Idee-format staat. Ontbreekt iets, benoem dan de ontbrekende informatie als een risico of een vraag.
- Geen algemeenheden zoals "doe marktonderzoek". Zeg precies wát, bij wie en hoe.
- Je bent geen orakel. Je stelt de vragen die een bank, een investeerder of een ervaren ondernemer ook zou stellen.

ROL 1: DE ADVOCaat

Bouw de sterkst mogelijke case vóór het idee. Lever op:

1. Het beste argument waarom dit kan werken, in twee zinnen.
2. Wie de eerste tien betalende klanten zijn (type, waar je ze vindt, waarom zij nu kopen).
3. Het probleem dat dit oplost en wat het de klant nu kost om dat probleem te hebben.
4. Drie concrete redenen waarom dit een oneerlijk voordeel kan zijn voor deze ondernemer.
5. De snelste manier om binnen 30 dagen de eerste betaling binnen te halen.

Wees overtuigend, maar lieg niet: als een punt zwak is, zeg dan hoe je het zou versterken.

ROL 2: DE SCEPTICUS

Val het idee aan. Lever op:

1. De drie grootste redenen waarom klanten hier niet voor gaan betalen.
2. De ene zwakke plek die de ondernemer waarschijnlijk nog niet heeft gezien. Kies de gevaarlijkste uit: regelgeving, afhankelijkheid, seizoen, concurrent, tijd.
3. Wat er gebeurt in maand 4 als het tegenvalt: welk scenario is het meest waarschijnlijk?
4. Welke aanname in het Idee-format het hele plan draagt, en hoe je die in één week kunt testen voor minder dan 500 euro.
5. Een eerlijke vergelijking: wie doet dit al, en waarom zou een klant switchen?

Wees hard, niet cynisch. Elk bezwaar moet controleerbaar zijn.

ROL 3: DE INVESTEERDER

Kijk alleen naar geld en realisme. Lever op:

1. Een simpele rekensom: prijs × aantal klanten per maand – kosten = wat er overblijft. Gebruik alleen cijfers uit het Idee-format; ontbreken ze, maak dan een aanname en label die.
2. Hoeveel klanten zijn nodig voor het gewenste maandinkomen uit DOEL? Hoe realistisch is dat aantal binnen 12 maanden, vergeleken met wat de ondernemer zelf verwacht?
3. Wat is de terugverdientijd van het startkapitaal?
4. Waar zit de schaalbaarheid, of ontbreekt die (uren verkopen versus product)?

5. Zou je hier zelf in investeren: ja, nee, of alleen als [...]? Noem de voorwaarde.

ROL 4: DE RECHTER

Lees de drie pleidooien. Lever op:

1. VONNIS: DOEN / NIET DOEN / EERST DIT OPLOSSEN. Eén van de drie, geen tussenweg.
2. Score op 5 onderdelen, elk 0-10: Probleem en klant · Betalingsbereidheid · Verdienmodel · Uitvoerbaarheid voor deze ondernemer · Timing en markt. Tel op tot een score uit 50.
3. De drie doorslaggevende argumenten, met de naam van de rol waar ze vandaan komen.
4. De ene vraag die de ondernemer moet beantwoorden vóór er nog één euro of één weekend in gaat.
5. Als het vonnis EERST DIT OPLOSSEN is: neem de test van de Scepticus (punt 4) over, scherp hem aan als dat nodig is, en zeg bij welke uitkomst het vonnis DOEN wordt. Ontwerp geen nieuwe test. Sluit af met exact deze regel, ingevuld: "Wat ik niet weet: jouw echte cijfers, jouw markt en jouw uitvoering. Dit is een stresstest, geen garantie."

Prompt 2: het idee-format

IDEE: [in één zin: wat ga je verkopen, aan wie, hoe]

VOOR WIE: [doelgroep zo concreet mogelijk: branche, grootte, regio]

PRIJS EN MODEL: [wat kost het, eenmalig of per maand, marge als je die weet]

WAT IK ERIN STOP: [tijd per week, startkapitaal, wat je al hebt]

DOEL: [verwacht aantal klanten na 12 maanden, en het maandinkomen dat je eruit wilt halen]

MARKT EN CONCURRENTIE: [wie doet dit al, wat weet je van de vraag]

WAT IK NOG NIET WEET: [eerlijk: de gaten]

Roep de raad bijeen.

Vonnis-format: zo ziet de uitkomst eruit

VONNIS: DOEN / NIET DOEN / EERST DIT OPLOSSEN

Score: __/50

Probleem en klant __/10

Betalingsbereidheid __/10

Verdienmodel __/10

Uitvoerbaarheid __/10

Timing en markt __/10

Doorslaggevend:

1. (Rol) ...

2. (Rol) ...

3. (Rol) ...

De ene vraag: ...

Kleinste test: ...

Wat ik niet weet: jouw echte cijfers, jouw markt en jouw uitvoering. Dit is een stresstest, geen garantie.

Prompt 3: vonnis uit drie losse chats

Hieronder staan mijn idee en de drie pleidooien uit drie aparte chats. Lees ze alle drie en speel alleen de Rechter.

IDEE-FORMAT:

[plak je ingevulde idee-format]

PLEIDOOI ROL 1: DE ADVOCaat

[plak het antwoord uit chat 1]

PLEIDOOI ROL 2: DE SCEPTICUS

[plak het antwoord uit chat 2]

PLEIDOOI ROL 3: DE INVESTEERDER

[plak het antwoord uit chat 3]

Vonnis

Checklist: Wat haal je uit deze gids?

- ☐ **Een Claude Project "Claude-raad"** met de vier rollen als vaste instructies, klaar voor elk nieuw idee.
- ☐ **Een idee-format van zeven regels** dat je dwingt je doel en je gaten op te schrijven, zodat de raad niet gaat gokken.
- ☐ **Een vonnis dat je kunt gebruiken:** doen, niet doen of eerst dit oplossen, met een score op vijf onderdelen en de ene vraag die je eerst beantwoordt.
- ☐ **Een kleine test voor deze week**, zodat het vonnis geen mening blijft maar een experiment wordt.

Checklist: Wat kwam eruit toen wij de raad testten?

- ☐ **Een veld DOEL in het idee-format**, omdat de Investeerder zonder doel aanname op aanname stapelde.
- ☐ **400 in plaats van 350 woorden per rol**, zodat de rollen hun vijf punten echt kwijt kunnen.
- ☐ **De Scepticus kiest één zwakke plek**, de gevaarlijkste, in plaats van een lijst met alles wat mis kan gaan.
- ☐ **De Rechter neemt de test van de Scepticus over** en ontwerpt geen eigen variant, zodat je met één experiment verdergaat.

Checklist: Wat weet de Claude-raad niet?

- ☐ **Je omzet, marge en kasstroom:** de Investeerder rekent alleen met wat jij invult of uploadt.
- ☐ **Je regio en je netwerk:** de Advocaat beschrijft het type van je eerste tien klanten, maar kent ze niet bij naam.
- ☐ **Regels en vergunningen in jouw branche:** de Scepticus noemt ze als risico, jij checkt of ze gelden.

- ☐ **Jouw uitvoering:** hetzelfde idee slaagt bij de een en mislukt bij de ander.

Hoe vul je elk veld goed in?

Veld	Te vaag	Scherp genoeg
IDEE	Iets met AI voor bouwbedrijven	Een dienst die offertes en facturen opstelt voor kleine bouwbedrijven, als abonnement
VOOR WIE	Mkb	Aannemers met 2 tot 10 mensen in dienst die nu zelf 's avonds offertes typen
PRIJS EN MODEL	Nog niet bepaald	Een vast bedrag per maand, zonder opzetkosten; marge nog onbekend
WAT IK ERIN STOP	Genoeg tijd	Twee avonden per week, een eigen laptop en een netwerk in de bouw via een oud-werkgever
DOEL	Zo veel mogelijk klanten	Een aantal klanten na 12 maanden én het maandinkomen dat je nodig hebt, allebei als getal
MARKT EN CONCURRENTIE	Er is nog niets	De boekhoudpakketten die bouwbedrijven al gebruiken, plus wat je daarover hoort van aannemers
WAT IK NOG NIET WEET	Leeg	Of aannemers hun offerte uit handen willen geven, en wie aansprakelijk is bij een rekenfout

Wat doe je met elk van de drie vonnissen?

Vonnis	Wat het betekent	Wat je deze week doet
DOEN	De bezwaren van de Scepticus zijn op te lossen en de som van de Investeerder klopt met je doel.	Beantwoord de ene vraag toch eerst, en ga daarna achter de eerste betaling aan volgens punt 5 van de Advocaat.
EERST DIT OPLOSSEN	Er is één aanname die het hele plan draagt en die nog niet getest is.	Draai de kleinste test. De Rechter zegt bij welke uitkomst het vonnis DOEN wordt; leg die grens vast vóórdat je begint.
NIET DOEN	Het idee sneuvelt op betalingsbereidheid, geld of uitvoerbaarheid, en een kleine test verandert dat niet.	Lees de drie doorslaggevende argumenten en kijk of een ander idee in je la dat probleem niet heeft. Stop geen weekend meer in deze versie.

Hoe lees je de score per onderdeel?

Onderdeel laag	Wat er vaak achter zit	Vraag door bij
Probleem en klant	Je weet nog niet wie precies het probleem heeft, of het probleem is te klein.	Rol 1: "Wie van de tien klanten zou er morgen voor betalen, en waarom?"
Betalingsbereidheid	Mensen vinden het handig, maar niet handig genoeg om te betalen.	Rol 2: "Hoe test ik deze week of iemand echt betaalt, niet alleen ja zegt?"
Verdienmodel	De prijs dekt je tijd niet, of je hebt te veel klanten nodig voor je doel.	Rol 3: "Bij welke prijs klopt mijn doel met 12 maanden?"
Uitvoerbaarheid	Het idee past niet bij jouw tijd, geld of kennis van nu.	Rol 2: "Welk deel kan ik weglaten en toch verkopen?"
Timing en markt	Anderen doen het al, of de markt is er nog niet klaar voor.	Rol 2: "Waarom zou een klant van de bestaande partij naar mij overstappen?"

Het AI Lokaal · hetailokaal.nl · Gecontroleerd op 25 september 2026. ChatGPT Ads is een bèta: menu's en functies kunnen per account verschillen.