

01

Input

Welk probleem lossen we op? Welke data hebben we écht beschikbaar?

Beschrijf data die nu bestaan — stabiel en betrouwbaar.
Vermeld nooit wishlist-data of toekomstige bronnen.
Elke ontbrekende databron is een red flag.

05

Alternatieve routes

Kan een eenvoudige regel of checklist al 80% van de waarde leveren?

Businessregel, beslisboom of scorekaart?
Wat levert data meerwaarde t.o.v. de eenvoudigste aanpak?

02

Output

Wat willen we bereiken? Welke inzichten, beslissingen of acties?

Score 0-100, binaire waarschuwing, classificatie (laag/middel/hoog), regressie. Wees concreet.

03

Waardevalidatie

Als dit werkt, wat verandert er dan concreet in de business?

Minder kosten, risico, meer omzet, snellere doorlooptijd?

04

Success metrics

Welke KPI's bepalen succes? Niet AUC — wat verandert concreet in de business?

Welke KPI beweegt er? Hoe snel verwachten we impact?

06

Minimale complexiteit

Wat is de eenvoudigste oplossing die 'goed genoeg' is?

Snel werkt en geïmplementeerd raakt wint van een prestigeproject.

07

Black Box-grenzen

Beschrijf de grenzen! Wat moet uitlegbaar zijn aan klanten, artsen, toezichthouders,...?
Wat mag onder de motorkap blijven?

bv. 'Krediet- of gezondheidsbeslissingen moeten uitlegbaar zijn...'

PROJECTTITEL

formuleer de beslissingsvraag

bv. 'Welke klanten lopen binnen 90 dagen risico op churn?'
bv. 'Kunnen we onderhoud voorspellen voordat de machine vastloopt?'

BUSINESSWAARDE

waarom dit project?

bv. 'Elke % minder churn = €X omzetverlies voorkomen'

TEAM

DATUM

VERSIE

© Black Box Canvas — Why Data Wins — Joachim De Vos

www.whyydatawins.com