

Het Business Model Canvas

Ontwikkeld voor:

Ontwikkeld door:

Datum:

Versie:

Strategische Partners

- * Wie zijn onze strategische partners?
- * Wie zijn onze belangrijkste leveranciers?
- * Welke partners zorgen voor onze belangrijkste middelen?
- * Welke partners voeren onze belangrijkste kernactiviteiten uit?

Kernactiviteiten

- * Welke kernactiviteiten vereist onze:
 - Waardepropositie;
 - Klantreis;
 - Klantrelaties;
 - Inkomstenstromen.

Waardepropositie

- * Welke waarde leveren we aan de klant?
- * Welke problemen lossen we op met onze producten/ diensten?
- * Met welke bundels van producten/ diensten bieden we de waarde voor ons klantsegment
- * In welke behoefte van onze klanten voorzien we met onze oplossing?

Klantrelaties

- * Welke relatie verwacht ons klantsegment?
- * Welke relaties zijn we al aangegaan?
- * Hoe zijn ze geïntegreerd in ons business-model?
- * Gaan we voor nieuwe klanten, behoud of meer omzet met klant?
- * Hoe zorgen we voor blijvende enthousiasme bij onze klanten?

Klantsegmenten

Voor wie creëren we waarde?

Belangrijkste middelen

- * Wat zijn de belangrijkste middelen voor onze:
 - Waardepropositie;
 - Klantreis;
 - Klantrelaties;
 - Inkomstenstromen.

Kanalen/ reis

- * Hoe bereiken we onze klanten?
- * Welke reis neemt onze klant om bij ons te komen?
- * Via welke kanalen willen onze klanten worden bereikt?

Kostenstructuur

- * Wat zijn de belangrijkste kosen van ons businessmodel?
- * Welke middelen zijn het duurst?
- * Welke kernactiviteiten zijn het duurst?

Inkomstenstromen

- * Voor welke waarde zijn onze klanten echt bereid te betalen?
- * Voor wat betalen ze op dit moment?
- * Hoe zouden onze klanten willen betalen als zij het voor het zeggen hebben?



This work is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.