

BUSINESS MODEL CANVAS

organisatie/team

datum



PARTNERS

Welke strategische partners heb je nodig, zoals toeleveranciers en investeerders?

KERNACTIVITEITEN

Welke activiteiten voer je uit om jouw propositie te realiseren?

WAARDEPROPOSITIE

Waarom kiezen deze klanten voor jouw organisatie? In welke behoefte voorzie je of welk probleem los je op?

KLANTRELATIES

Welke relatie wil je hebben met je klanten? En hoe wil je deze relatie onderhouden?

KLANTSEGMENTEN

Wie zijn je klanten, in welke groepen kun je deze onderverdelen en wat zijn hun specifieke wensen?

KERNMIDDELEN

Welke mensen en middelen (materialen, tools, vaardigheden, resources) zijn cruciaal om toegevoegde waarde te kunnen leveren?

KANALEN

Via welke communicatie-, distributie- en verkoopkanalen komen deze klanten in contact met jouw organisatie?

KOSTENSTRUCTUUR

Welke investeringen zijn er nodig en welke kosten zijn daarmee gemoeid?

INKOMSTEN

Op welke manier genereer je inkomsten? Denk hierbij aan verhuur, (losse) verkoop, abonnementen. En hoeveel omzet is er nodig om kostendekkend en winstgevend te zijn?