Nederlandse

Het Business Model Canvas

Business model canvas voor:

Business model canvas door:

Datum:

Versie nummer:

Strategische partners

Welke externe strategische partners zijn nodig om het product succesvol te kunnen creëren, verkopen, leveren?
Wat is hun rol en toegevoegde waarde in het hele proces?

Redenen voor partnerships:
Mogelijk maken van de propositie
Optimaliseren van het proces
Verkleinen van het risico
Toegang krijgen tot bepaalde resources en diensten

Kernactiviteiten

Wat zijn de noodzakelijke activiteiten om het product succesvol te kunnen creëren, verkopen en leveren?
Kijk ook naar Kanalen, Klantrelaties en Inkomstenbronnen.

Verschillende typen:
Productie en levering
Problemen oplossen
Platform en netwerk onderhouden

Mensen en middelen

Welke mensen en middelen zijn intern nodig om het product succesvol te kunnen creëren, verkopen en leveren?
Kijk ook naar Kanalen, Klantrelaties en Inkomstenbronnen.

Verschillende typen:
Fysieke middelen
Financiële middelen
Personeel (human resources)
Intellectueel eigendom (bijv. data, patenten, andere eigendomsrechten)

Waardepropositie

Wat is het aanbod voor de klant?
Bij welke behoefte past dit? Welk probleem wordt er opgelost?
Welke pakketten bieden we aan?
Is er een aangepast aanbod voor bepaalde klantsegmenten?

Klantrelaties

Hoe worden relaties met klanten gelegd en onderhouden?
Wat is de toegevoegde waarde van de verschillende typen relaties?

Voorbeelden:
Persoonlijke aandacht
Zelfbediening
Geautomatiseerde dienstverlening
Communities
Co-creatie

Kanalen

Hoe kunnen de klanten worden bereikt?
Welke kanalen werken het beste?
Hoe kunnen we kanalen integreren?

Per fase zijn er verschillende kanalen:
Onderzoeken
Vergelijken
Aankopen
Leveren
After sales

Klantsegmenten

Voor wie wordt er waarde gecreëerd?
Wie zijn de belangrijkste klanten?
Wat zijn hun specifieke kenmerken en behoeftes?

Pas je benadering aan op:
Massamarkt
Nichemarkt
Klantsegmenten

Kostenstructuur

Wat zijn de kosten van de ontwikkeling? Wat zijn de belangrijkste vaste en variabele kosten na introductie?
Welke kosten brengen de Kernactiviteiten en de Key resources met zich mee?
Hoe ziet de kostenstructuur op langere termijn eruit?

Inkomstenstromen

Wat is het verdienmodel? Waar zijn klanten bereid voor te betalen?
Hoe is de prijs opgebouwd? Wat zijn alternatieve manieren om inkomsten te krijgen?
Op welk moment en op welke manier wordt de betaling verricht?

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.