

Business Model Canvas

STRATEGISCHE PARTNERS

Welke externe strategische partners heb ik nodig om mijn product of dienst succesvol te kunnen produceren, realiseren en verkopen?

KERN-ACTIVITEITEN

Welke zijn de belangrijkste activiteiten die ik zelf moet doen om mijn aanbod voor de klant te realiseren?

MIJN AANBOD

Wat is mijn aanbod voor de klant? Welke noden en problemen van de klant los ik hiermee op?

KLANTEN-RELATIES

Hoe leg ik relaties met de klanten en hoe kan ik die onderhouden?

KLANTEN-GROEPEN

Wie zijn mijn belangrijkste klanten en wat is hun behoefte?

MENSEN EN MIDDELEN

Welke mensen en middelen heb ik intern in mijn bedrijf nodig om mijn aanbod voor de klant te realiseren?

KANALEN

Hoe kan ik mijn klanten bereiken? Denk hierbij zowel aan communicatie als aan het afleveren van je product of dienst.

KOSTENSTRUCTUUR

Wat zijn de kosten voor het ontwikkelen van mijn product of dienst? Welke zijn de belangrijkste vaste en variabele kosten na de introductie?

INKOMSTEN

Hoe kan ik geld verdienen met mijn concept? Waarvoor zijn mijn klanten bereid te betalen?

mijn idee

ontwikkeld door

datum

versie

© ⓘ ⓘ

Het Business Model Canvas werd oorspronkelijk ontwikkeld door Alexander Osterwalder (Strategyzer AG). Deze versie is een herwerking van Flanders DC onder de Creative Commons licentie