

Business Model Canvas

Schets je businessmodel

Bedrijf:

Datum:

Key partners



Wat zijn onze key partners?
Welke key resources worden verkregen bij partners?
Welke kernactiviteiten worden door partners uitgevoerd?
Wie zijn onze belangrijkste leveranciers?

Kernactiviteiten



Wat zijn de belangrijkste activiteiten om de waardepropositie te bewerkstelligen?

Waardeproposities



Welke belofte doe je aan klanten?
Welke soorten klantwaarde zijn verweven in de waardepropositie?
Op welke productniveaus wordt er waarde gecreëerd?
Wat zijn de unieke elementen uit de waardepropositie?
Wat is de intrinsieke waarde van het aanbod?
Welke elementen uit de waardepropositie zijn voor specifieke klantsegmenten?

Klantrelaties



Hoe worden relaties met klanten gelegd en onderhouden?
Welk soort klantrelatie is voor ieder klantsegment gewenst?
Is de relatie transactieel of relationeel?
Hoe duur zijn de klantrelaties?
In welke mate zijn de relaties geïntegreerd in de rest van ons businessmodel?

Klantsegmenten



Voor wie creëer je waarde?
Wie zijn je belangrijkste klanten?
Hoe zien de klanten en gebruikers eruit? (Persona/story)
Welke klanttypen zijn er te onderscheiden? (Klanttype piramide)
Wat is de geschatte omvang van ieder klantsegment?

Key resources



Wat zijn de belangrijkste bedrijfsmiddelen om de waardepropositie te bewerkstelligen?
Welke fysieke-, intellectuele-, menselijke- en financiële middelen zijn er nodig?

Kanalen



Via welke kanalen staan we in contact met klanten?
In welke mate zijn de kanalen geïntegreerd?
Welke kanalen werken het best?
Welke kanalen zijn het meest kostenefficiënt?

Kostenstructuur



Hoe ziet de kostenstructuur eruit?
Wat zijn de meest belangrijke kostenposten in het businessmodel?
Wat zijn de duurste key resources?
Wat zijn de duurste kernactiviteiten?

Inkomstenstromen



Welke inkomstenstromen zijn er?
Welke prijs betaalt de klant voor het aanbod?
Welke prijsstrategie wordt er gehanteerd?
Hoeveel draagt iedere inkomstenstroom bij aan het totale inkomen?