

Het Business Model Canvas

Ontworpen voor:

In samenwerking met:



Datum:

Versie:

Key partners

Wie zijn je partners of kernleveranciers? Welke key resources halen we bij deze partners en welke kernactiviteiten voeren ze uit?

Bijvoorbeeld:
Kostenbesparing: optimalisering en schaalvoordelen
Risicobeperking: beperken van risico's en onzekerheid
Acquisitie van bepaalde resources en activiteiten

Kernactiviteiten

Wat zijn de belangrijkste dingen die je als onderneming moet doen om ervoor te zorgen voor de waardepropositie? De distributiekkanalen, klantrelaties en inkomstenstromen?

Categorieën:
Productie
Probleemoplossing
Platform/netwerk

Waardepropositie

Welke waarde lever je aan klanten? Welke problemen help je oplossen? In welke klantbehoefte voorziet je? Welke 'bundels' van diensten / producten bied je aan welk klantsegment?

Bijvoorbeeld:
Nieuwigheid
Customization
Performance
De klus klaren
Ontwerp
Merksituatie
Gemak / bruikbaarheid
Design / uniek ontwerp
Merksituatie
Prijs
Toegankelijkheid
Kostenbeperking
Risicobeperking

Klantrelaties

Wat voor relatie verwacht elk van de klantsegmenten? Welke klantrelaties ben je aangegaan? Hoe duur zijn ze? Hoe zijn ze geïntegreerd in het business model? Welk type relatie geeft jouw doelgroep de voorkeur aan?

Bijvoorbeeld:
Persoonlijke hulp
Geautomatiseerde diensten
Communities
Cocreatie
Zelfbediening
Eenmalige transactie
Abonnement

Klanten

Voor wie creëer je waarde? Wie zijn de meest belangrijke klanten?

Bijvoorbeeld:
Massamarkt
Nichemarkt
Gesegmenteerd
Gediversifieerd

Key Resources

Welke assets zijn nodig voor de waardepropositie, distributiekkanalen, klantrelaties en inkomstenstromen?

Categorieën:
Human resources (mensen)
Fysieke resources (machines)
Intellectuele resources (software, patenten)
Financiële resources (cash, kredieten)

Kanalen

Door welke kanalen bereik je jouw klantsegment? Hoe bereik je ze nu? Welke werken het beste? Hoe goed werken ze, welke zijn het meest kostenefficiënt?

Kanaalfuncties:
1. Awareness: bekendheid van producten of diensten creëren
2. Evalueren: potentiële klanten producten of diensten helpen beoordelen
3. Aankoop: welke mogelijkheid biedt je aan om te kopen
4. Aflevering: waarde leveren aan klanten
5. After sales: waarborgen van tevredenheid na aankoop door support

Kosten

Wat zijn de meest belangrijke kosten van je business model? Welke key resources kosten het meest? Welke kernactiviteiten kosten het meest?

Is je onderneming meer kostengestuurd of meer waardegestuurd? Lever je een zo goedkoop mogelijk product of de beste service?

Voorbeelden van kosten:
Vaste kosten (salaris, rente)
Variabele kosten
Schaalvoordelen

Inkomsten

Voor welke waarde zijn klanten bereid te betalen? Waar betalen ze momenteel voor? Hoe betalen ze? Hoe zouden ze het liefste betalen? Hoeveel draagt elke inkomstenstroom bij aan de totale inkomsten?

Er zijn twee soorten inkomsten: transactie-inkomsten (eenmalige klantbetalingen) en terugkerende inkomsten (voor producten, diensten of onderhoud en support na aankoop).

Bijvoorbeeld:
Goederenverkoop
Uitlenen / leasen of huren
Service- of gebruikerstoes
Abonnementsgelden
Licentieovername