Business Model Canvas

UIT

Strategische Partners

Wie zijn de belangrijkste partners met wie je samenwerkt? Een partner is een partij die je iets geeft: geld, tijd, mensen, middelen of iets anders van waarde. Denk aan toeleveranciers, projectpartners en onderaannemers.

Strategische partners zijn partijen die niet kunnen worden vervangen door een een partij die ongeveer dezelfde dienst levert. Als ze wel te vervangen zijn, zijn het gewone 'Partners'.

Uiteraard resulteren de beste partnerschappen in meerwaarde voor beide partijen. Stel jezelf de vraag: wat hebben zij eraan?

Welke Mensen & Middelen kunnen zij inbrengen en welke Activiteiten voeren zij uit? Hoe heb je het partnerschap geformaliseerd?

Tip: als iemand die jij als partner beschouwt jou direct betaalt, dan worden ze in het BMC gezien als een klant; of ze kunnen zowel klant als partner zijn.

Activiteiten

Wat zijn de belangrijkste activiteiten die je moet ondernemen om je waardepropositie(s) te realiseren? Welke activiteiten onderneem je om je klanten te bereiken en om met je partners samen te werken? Wat zijn de dagelijkse bezigheden van jouw team? Denk in werkwoorden en denk aan deze categorieën:
- Productie
- Problemen oplossen
- Netwerken

Mensen & Middelen

Over welke mensen & middelen beschik je die nodig zijn om de waardeproposities te realiseren? Maar ook, welke mensen & middelen gebruik je om je inkomstenbronnen aan te kunnen boren en om je klanten te bereiken (relaties, distributie)? Denk aan werknemers, kennis, IP machines, platformen, fysieke locaties.

Waardepropositie

Beschrijf voor elk klantsegment: Welk product of welke dienst lever je? Welke waarde bied je je klanten? Welke problemen van klanten los je op? In welke behoeften voorzie je?

Welke verschillende kwalitatieve en kwantitatieve elementen in de waardepropositie kan je onderscheiden?

Klantrelaties

Op welke manier onderhoud je een relatie met je verschillende klantsegmenten? Op welke wijze luister je naar wat jouw klanten willen?

Denk aan: persoonlijk, langdurend, self-service, co-creatie, gebaseerd op communities.

Distributiekanalen

Via welke kanalen bereiken je producten, diensten en communicatie de klant? Denk aan fysieke en ook aan virtuele, digitale kanalen.

Denk aan alles dat nodig is om bewustwording, aankoop, bezorging, after-sales van jouw waardepropositie.

Klantsegmenten

Een klant is een partij die jou iets geeft: geld, tijd, resources of iets anders van substantiele waarde).

Wie zijn je belangrijkste klanten? Kun je verschillende groepen onderscheiden? Zijn het consumenten (B2C) of bedrijven (B2B)? Met hoeveel zijn ze? Is jouw klant ook de eindgebruiker van jouw product(en) of dienst(en)?

Benoem de kenmerken van klantsegmenten. Welke behoeften heeft deze klant?

Tip: Of iemand een klant, partner, teamlid, etc is, kan veranderen gedurende de levensduur van je BMC.

Let op! de klanten van jouw klanten zijn niet jouw eigen klanten!

IN

Kostenstructuur

Wat zijn de belangrijkste kosten van alle componenten van het business model?
Dit is een optelsom van de kosten van je Waardepropositie, Distributiekanalen, Klantrelaties, Mensen&Middelen en Activiteiten.

Tip: Maak een taartdiagram van deze kosten.

Inkomstenstroom

Welke inkomsten genereer je met het business model? Op welke manier 'factureer' je jouw klant(en)? Hoe rekent jouw klant(en) af? Zijn het eenmalige of terugkerende inkomsten? Zijn de inkomsten voor elk klantsegment gelijk of verschillen ze?

Tip: Kijk eens naar de prijs die klanten nu betalen voor een alternatieve oplossing, dit kan je helpen om een inschatting te maken wat klanten bereid zijn te betalen voor jouw Propositie.

Negatieve Sociale Impact

Zoals jaloezie, vermindering werkgelegenheid, gezondheidsklachten en machtsmisbruik.

Negatieve Ecologische Impact

Zoals CO2 uitstoot, vervuiling en verlies van biodiversiteit.

Positieve Sociale Impact

Zoals werkgelegenheid creëren, armoedebestrijding en kennisdeling.

Positieve Ecologische Impact

Zoals een groenere omgeving, natuurbescherming en hergebruik van afval.

010 Nw Noorderwind

Aangepaste versie van het Business Model Canvas van Strategyzer.com door Noorderwind
Dit werk is gelicenseerd onder de Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported Licentie