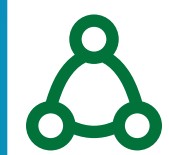


Business Model Canvas

Naam:

Bedrijfsnaam:

Tel:



Strategische partners

- Met wie werk je samen?
- Wie zijn je belangrijkste partners?
- Wie zijn je belangrijkste leveranciers?



Kernactiviteiten

- Wat gaat je bedrijf doen?
- Wat moet je doen om te zorgen dat je business model werkt?



Hulpbronnen

- Welke hulpbronnen (mensen & middelen) heb je nodig?



Waardeproposities

- Waarom kiezen klanten voor jou?
- Welke problemen help je met jouw product/dienst op te lossen?
- In welke behoefte voorzie je je klant?
- Welke producten/diensten bied je aan elk klantsegment?



Klantrelaties

- Hoe onderhoud je contact met je klanten? Online en/of offline?
- Welke klantrelaties ben je al aangegaan?
- Wat voor relatie mag elk klantsegment verwachten?



Kanalen

- Hoe bereik je je klanten?
- Waar vinden je klanten jouw bedrijf?



Klantsegmenten

- Welk type klanten wil je aantrekken?
- Wie zijn je (belangrijkste) klanten?



Kostenstructuur

- Wat zijn de kosten die je maakt (om jouw waarde te kunnen leveren)?



Inkomstenbronnen

- Hoe/waarmee ga je je geld verdienen? Welk verdienmodel past bij jou bedrijf?
- Voor welke waarde zijn je klanten bereid te betalen?

Mijn hulpvragen:

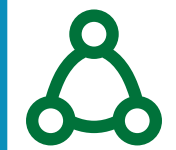
Voorbeeldvragen: Hoe vind ik klanten voor mijn product/dienst? Hoe onderscheid ik me van concurrenten? Hoe ziet het er financieel uit? Heb ik een bedrijfslening nodig om te kunnen starten? Welke kernactiviteiten doe ik zelf en wat besteed ik uit?

Business Model Canvas

Naam:

Bedrijfsnaam:

Tel:



Strategische partners



Kernactiviteiten



Waardeproposities



Klantrelaties



Klantsegmenten



Hulpbronnen



Kanalen



Kostenstructuur



Inkomstenbronnen

Mijn hulpvragen: