

Business Model Canvas: de 9 bouwstenen

PARTNERS <u>Leveranciers</u> - - - - <u>Partners</u> - - - - -	ACTIVITEITEN Wat zijn noodzakelijke activiteiten om ons product succesvol te kunnen ontwikkelen, verkopen en leveren?	WAARDEOVERDRACHT Ons aanbod, hoe helpen we? Waar maken wij het onderscheid?	KLANTENRELATIES Hoe leggen we contact met onze klanten, hoe onderhouden we onze relatie met hen?	DOELGROEP Wat is onze doelgroep en wat is hun nood, wens of behoefte?
	HULPBRONNEN - <u>Fysiek</u> - <u>HR</u> - <u>Intellectueel</u> - <u>Financieel</u>		KANALEN Hoe bereiken we onze klanten? Nieuwe klanten zoeken Naamsbekendheid Bestaande klanten	
KOSTENSTRUCTUUR Onderscheid vaste en variabele kosten, eenmalige en werderkerende kosten. <i>Haal deze gegevens uit uw financieel plan</i>		INKOMSTENSTROMEN Waar zijn onze klanten bereid voor te betalen? <i>Haal deze gegevens uit uw financieel plan</i>		

