

# Business Model Canvas

## STRATEGISCHE PARTNERS

Wie zijn onze Key Partners?  
Wie zijn onze Kernleveranciers?  
Welke Key Resources halen we bij onze partners?  
Welke Kernactiviteiten voeren onze partners uit?

## KERNACTIVITETEN

Welke Kernactiviteiten vereisen:  
Onze waardeproposities?  
Onze distributiekanaalen?  
Onze klantrelaties?  
Onze inkomstenstromen?



## KLANTWAARDE

Welke waarde leveren we aan de klant?  
Welk probleem van onze klanten lossen we op?  
In welke klantbehoefte voorzien we?  
Welke bundels van producten en diensten bieden we aan elk Klantsegment?  
Wat maakt ons ONMISBAAR?



## KLANTRELATIES

Wat voor relatie verwacht elk klantsegment?  
Welke klantrelaties hebben we al?  
wat kosten onze klantrelaties ?  
Hoe zijn ze geïntegreerd in ons businessmodel?  
Richten we op behoud van klanten?  
Richten we op nieuwe klanten?  
Richten we op meer omzet per klant?  
Richten we op een hogere koopfrequentie?



## KLANTSEGMENTEN

Voor wie creëren we waarde?  
Wie zijn onze belangrijkste klanten?

## MENSEN & MIDDELEN

Welke Key-resources vereisen:  
• Onze waardepropositie?  
• Onze distributie?  
• Onze klantrelaties?  
• Onze inkomstenstromen?



## KANALEN

Welke kanalen willen klanten?  
Hoe bereiken we ze nu?  
Hoe zijn onze kanalen geïntegreerd?  
Hoe werken ze het beste?  
Welke zijn het meest kostenefficiënt?  
Hoe integreren we ze met klantroutines



## KOSTENSTRUCTUUR

Wat zijn de belangrijkste kosten van ons businessmodel?  
Welke Key resources zijn het duurst?  
Welke Kernactiviteiten zijn het duurst?



## INKOMSTENSTROMEN

Voor welke waarde zijn onze klanten echt bereid te betalen?  
Voor wat betalen ze op dit moment?  
Hoe betalen ze op dit moment?  
Hoe zouden ze het liefst betalen?  
Hoeveel draagt elke inkomstenstroom bij aan de totale inkomsten?



[www.beterscoreninonderwijs.nl](http://www.beterscoreninonderwijs.nl)



Organisatie: .....

Naam: .....

Functie: .....

Datum canvas 1e blauwdruk: .....

Datum canvas gewenste situatie: .....