

Handout seminar

Business Model Generation

Wat is een business model?

“Een business model beschrijft de grondgedachte van hoe een organisatie waarde creëert, levert en behoudt.”

Het business model canvas bestaat uit 9 bouwstenen:

Klantsegmenten	een organisatie bedient één of meerdere klant-segmenten
Waardepropositie(s)	Zij streeft ernaar problemen van klanten op te lossen en in klantbehoeften te voorzien met waardeproposities.
Kanalen	Waardeproposities worden aan klanten geleverd via communicatie-, distributie- en verkoopkanalen
Klantrelaties	Klantrelaties worden opgebouwd en onderhouden met elk segment
Inkomstenstromen	Inkomstenstromen zijn het resultaat van waardeproposities die met succes aan klanten worden aangeboden.
Middelen	De middelen die nodig zijn om de eerder beschreven elementen te bieden en te leveren
Activiteiten	... door een aantal kernactiviteiten uit te voeren.
Partners	Sommige activiteiten worden uitbesteed en sommige middelen worden buiten de onderneming ingekocht.
Kostenstructuur	De businessmodel elementen resulteren in een kosten structuur.

Welke vragen moet je stellen om de juiste informatie boven tafel te krijgen?

Klantsegmenten

Voor wie creëren we waarde?

Wie zijn onze belangrijkste klanten?

Bedienen wij een niche- of een massa markt?

Wat is de behoefte van onze klanten?

Voor wie is onze uitgave bedoeld?

Waardepropositie(s)

Welke waarde leveren we aan onze klanten?

Welk probleem van onze klanten helpen wij oplossen?

In welke behoefte(n) voorzien wij?

Welk product of dienst bieden we aan welk klantsegment?

Kanalen

Op welke manieren bereiken wij onze klantsegmenten?

Welke kanalen werken het beste?

Welke kanalen sluiten het beste aan op routines bij onze klanten?

Klantrelaties

Welke klantrelaties hebben wij (bv persoonlijk, self service, communities)?

Welke kosten zijn met de klantrelaties gemoeid?

Hoe zijn onze klantrelaties geïntegreerd met onze dienstverlening?

Inkomstenstromen

Waarvoor betalen onze klanten?

Hoe willen klanten het liefste betalen?

Welke vormen van inkomsten hebben we eigenlijk (gebruik, abonnement, advertentie etc)?

Middelen

Welke middelen hebben we nodig om onze waardepropositie te kunnen leveren?

En welke middelen hebben we nodig voor onze distributie, klantrelatie e.d. (website, betaalmogelijkheid, paywall etc)

Kernactiviteiten

Wat moeten we doen om onze waardepropositie te kunnen leveren?

Productie werk? Onderhouden van een platform? Organiseren van een event?

Partners

Wie zijn onze partners en/of leveranciers?

Welke middelen leveren onze partners?

Kostenstructuur

Welke kosten horen bij ons businessmodel?

Welke middelen zijn het meest kostbaar?

Wat kosten onze eigen activiteiten?

Welke kosten worden door onze partners 'veroorzaakt'?