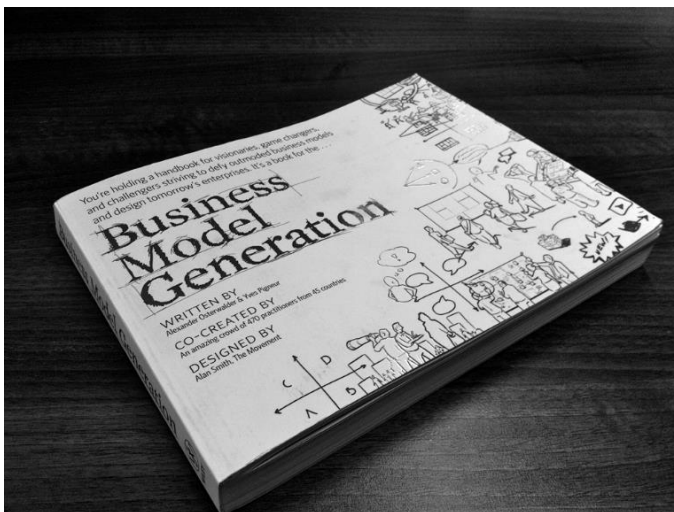






De **BESTE INNOVATIES**  
ontstaan waar  
**CREATIEVE IDEEËN**,  
samenkomen met een  
perfecte **UITVOERING** en  
een sterk **BUSINESS**  
**MODEL**



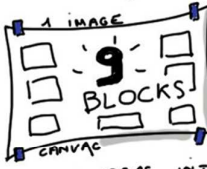
**ALEX OSTERWALDER**  
AUTHOR, "BUSINESS MODEL GENERATION"

# VISUAL TOOLS FOR EVALUATING BUSINESS MODELS



NOT THE PLAN THE PLANNING IS IMPORTANT

- 1 DESIGN
- 2 TEST
- 3 PIVOT



TURN YOUR IDEAS INTO BUSINESS THAT WORKS



CUSTOMERS  
CUSTOMER RELATIONSHIP  
KEY INFRASTRUCTURE  
KEY ACTIVITIES  
COST STRUCTURE

PRODUCT ALONE IS NOT ENOUGH

## WORK MORE LIKE DESIGNERS

- CREATE NEW STUFF
- PROTOTYPES
- SKETCHING
- EXPLORE ROUGH IDEAS BEFORE TURNING INTO REALITY



WHAT IF?

BETTER SOLUTIONS

PROTOTYPING BUSINESSES

# TEST

WHAT ARE THE MOST IMPORTANT GUESSES I MAKE

## PIVOT

CHANGE WITHOUT A CRISES

CHEAPLY LEARNING FROM

its shit  
A BUSINESS KNOWS.....  
it's shit

# FAILURE

ALEXANDER OSTERWALDER

innovatecampus

## BUSINESS MODEL CANVAS

MIJN IDEE: \_\_\_\_\_

ONTWIKKELD DOOR: \_\_\_\_\_

DATUM: \_\_\_ / \_\_\_ / \_\_\_

VERSIE: \_\_\_\_\_



**STRATEGISCHE PARTNERS**  
Welke externe strategische partners heb ik nodig om mijn product of dienst succesvoller te kunnen produceren, te realiseren en te verspreiden?



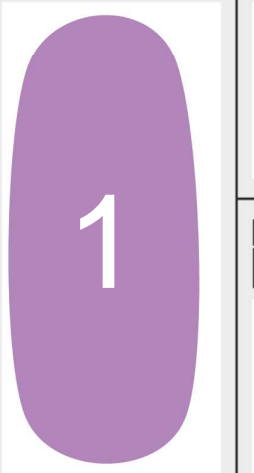
**KERNACTIVITEITEN**  
Welke zijn de belangrijkste activiteiten die ik zelf moet doen om mijn aanbod voor de klant te realiseren?



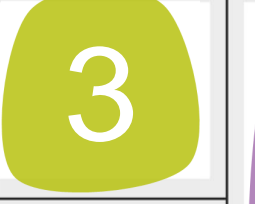
**MENSEN EN MIDDELEN**  
Welke mensen en middelen heb ik nodig om mijn aanbod voor de klant te realiseren?



**MIJN AANBOD**  
Wat is mijn aanbod voor de klant? Welke voordelen en problemen van de klant los ik hiermee op?



**KLANTRELATIES**  
Hoe leg ik relaties met de klanten en hoe kan ik die onderhouden?



**KANALEN**  
Hoe kan ik mijn klanten bereiken? Denk daarbij zowel aan online als offline mogelijkheden.



**KLANTENGROEPEN**  
Wie zijn mijn belangrijkste klanten en wat is hun behoeft?



**KOSTENSTRUCTUUR**  
Wat zijn de kosten voor het ontwikkelen van mijn product of dienst? Welke zijn de belangrijkste vaste en variabele kosten en de distributie?



**INKOMSTEN**  
Hoe kan ik geld verdienen met mijn concept? Wanneer zijn mijn klanten bereid te betalen?



# BUSINESS MODEL CANVAS

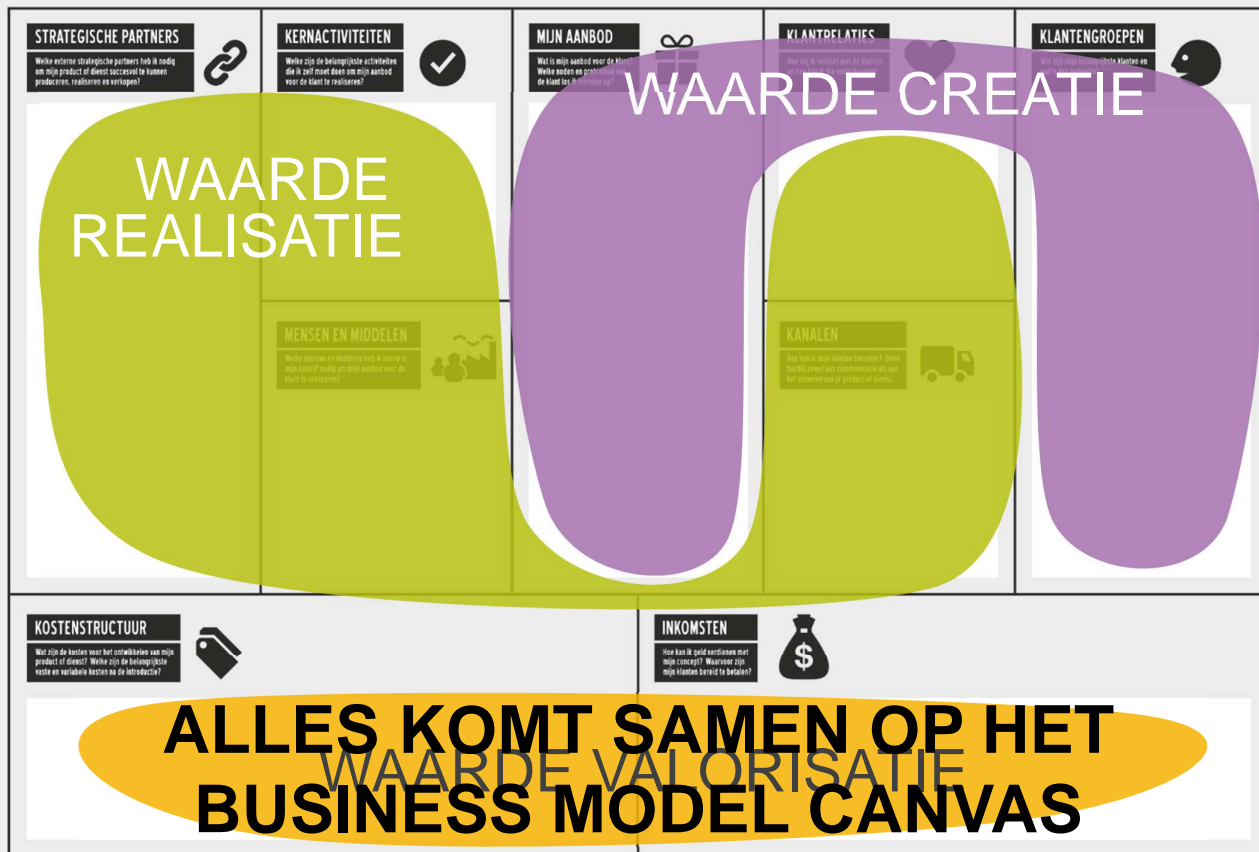


MIJN IDEE: \_\_\_\_\_

ONTWIKKELD DOOR: \_\_\_\_\_

DATUM: \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_

VERSIE: \_\_\_\_\_



© 2014 Het Business Model Canvas werd oorspronkelijk ontwikkeld door Alexander Osterwalder (strategyzer.com). Deze versie is een herwerking van Flanders DC onder de Creative Commons licentie.





# BUSINESS MODEL CANVAS – TYPISCHE VOORBEELDEN

Innovatiesteunpunt  



STRATEGIC PARTNERS



KEY ACTIVITIES



KEY RESOURCES



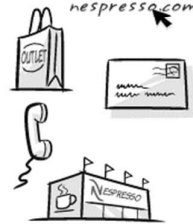
VALUE PROPOSITION



CUSTOMER RELATIONSHIP



DISTRIBUTION CHANNELS



CUSTOMER SEGMENT



COST



REVENUES



# BUSINESS MODEL CANVAS

ONTWIKKELD DOOR: **METRO**

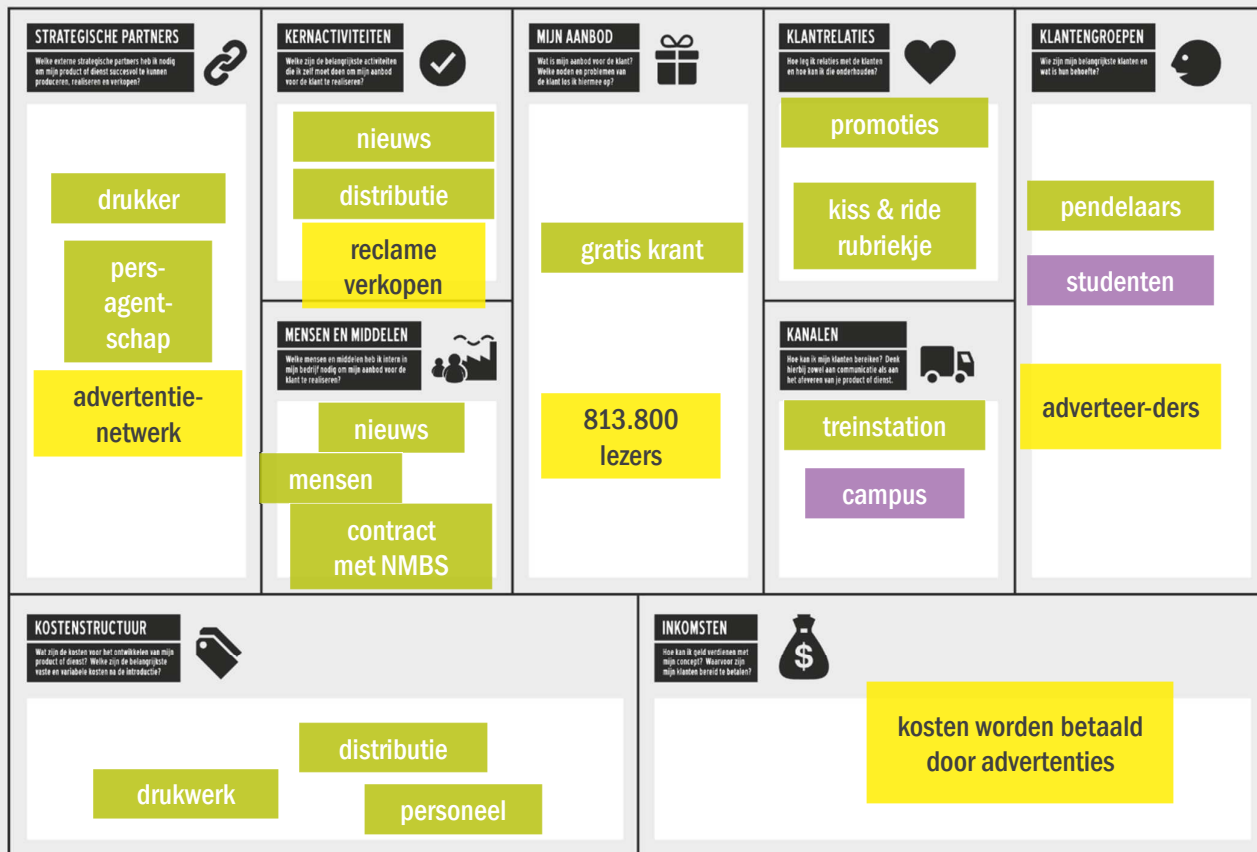


MIJN IDEE: \_\_\_\_\_

ONTWIKKELD DOOR: \_\_\_\_\_

DATUM: \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_

VERSIE: \_\_\_\_\_



© Het Business Model Canvas werd oorspronkelijk ontwikkeld door Alexander Osterwalder (strategyzer.com). Deze versie is een herwerking van Flanders DC onder de Creative Commons licentie.



# BUSINESS MODEL CANVAS

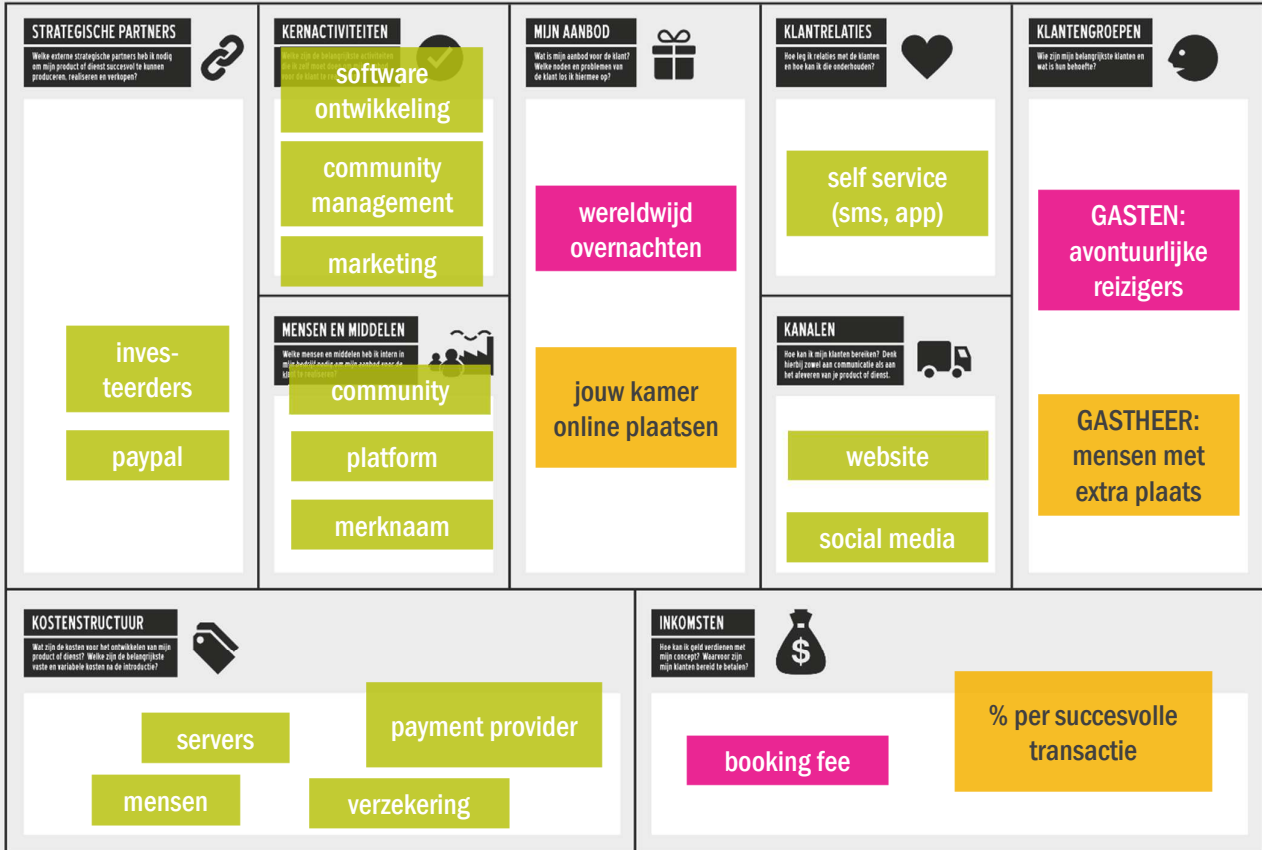
MIJN IDEE: \_\_\_\_\_

ONTWIKKELD DOOR: \_\_\_\_\_

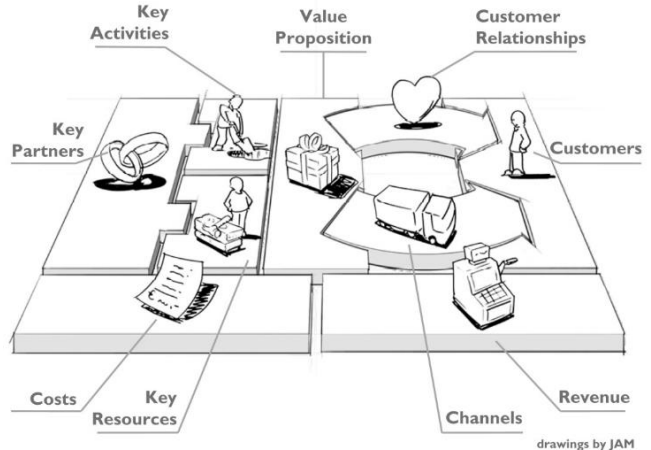
AIRBnB

DATUM: \_\_\_ / \_\_\_ / \_\_\_\_\_

VERSIE: \_\_\_\_\_



© 2014 Het Business Model Canvas werd oorspronkelijk ontwikkeld door Alexander Osterwalder (strategyzecc.com). Deze versie is een herwerking van Flanders DC onder de Creative Commons licentie.

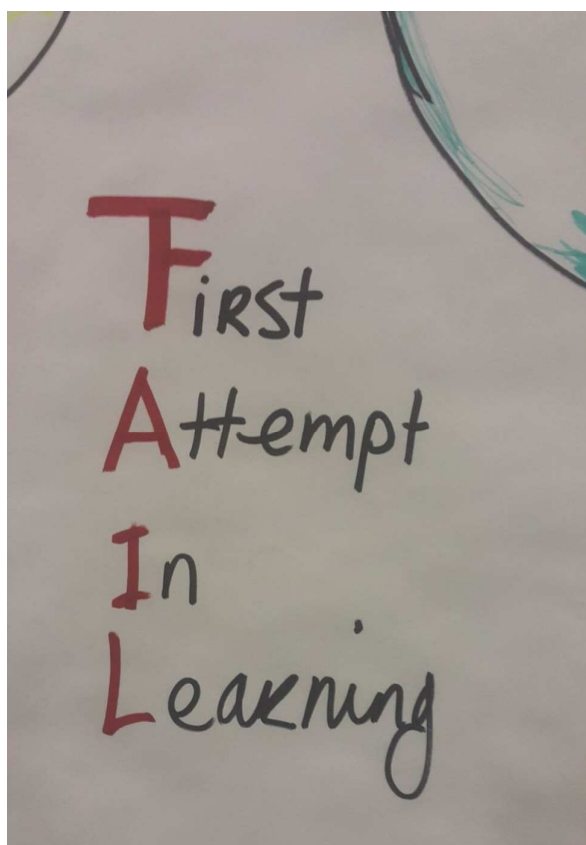
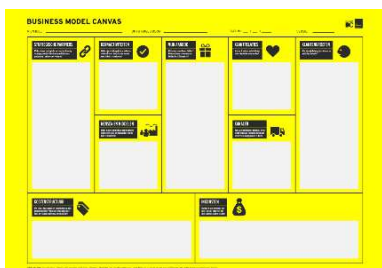









# BUSINESS MODEL CANVAS – ZELF INVULLEN



# Hoe werken?

- Materiaal
  - Groot blad voor je
  - Stapeltje post-its
  - Balpen
- Eén voor één door de vakjes gaan
- Voor je eigen idee invullen
  - Telkens 1 post-it voor 1 idee
  - Leesbaar schrijven
  - Post-its op je canvas plakken
- Op het einde een foto trekken van het resultaat



<p><b>STRATEGISCHE PARTNERS</b> </p> <p>Welke externe strategische partners heb ik nodig om mijn product of dienst acceptabel te kunnen produceren, realiseren en verspreiden?</p>	<p><b>KERNACTIVITEITEN</b> </p> <p>Welke zijn de belangrijkste activiteiten die ik zelf moet doen om mijn aanbod voor de klant te realiseren?</p>	<p><b>MIJN AANBOD</b> </p> <p>Wat is mijn aanbod voor de klant? Welke noden en problemen van de klant los ik hiermee op?</p> <div style="text-align: center; border: 2px solid purple; border-radius: 50%; padding: 20px; width: 80%; margin: 20px auto;"> <p>uniek AANBOD</p> </div>	<p><b>KLANTRELATIES</b> </p> <p>Hoe leg ik relaties met de klanten en toe kan ik die onderhouden?</p>	<p><b>KLANTENGROEPEN</b> </p> <p>Wie zijn mijn belangrijkste klanten en wat is hun behaefte?</p>
<p><b>KOSTENSTRUCTUUR</b> </p> <p>Wat zijn de kosten voor het ontwikkelen van mijn product of dienst? Welke zijn de belangrijkste vaste en variabele kosten na de introductie?</p>		<p><b>INKOMSTEN</b> </p> <p>Hoe kan ik geld verdienen met mijn concept? Wanneer zijn mijn klanten bereid te betalen?</p>		

© 2014 Het Business Model Canvas werd oorspronkelijk ontwikkeld door Alexander Osterwalder (strategyzer.com). Deze versie is een herwerking van Flanders DC onder de Creative Commons licentie.

## Mijn aanbod



- Wat is je aanbod voor de klant?
- Welke combinatie van producten & diensten bied je aan?
- Welke noden/problemen van de klant los je hiermee op?
- Welke behoefte van de doelgroep los je in?
- Welke belemmering van de doelgroep neem je weg?
- Hoe vul je de wensen van de doelgroep in?
- Hoe help je de klant?
- Welke elementen maken je aanbod uniek voor de klant?

### Nieuwe woning

Huisje, boompje.....

Bestel

Nu voor maar € 34,95

> Productinformatie



### Feliciteboom

Een gepersoniseerd cadeau

Bestel

Nu voor maar € 34,95

> Productinformatie



Uit eigen kwekerij



Kies je bezorgdag



Zelf ophalen mogelijk



Personaliseer je cadeau

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

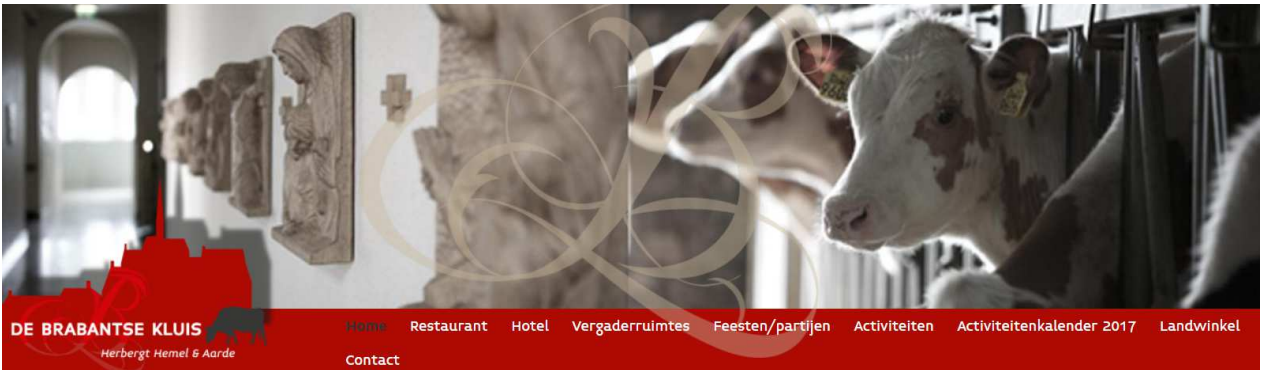


AANBOD – aanvullend aanbod

<https://www.farmcafe.be/artikel/10462>



## AANBOD – aanvullend aanbod



DE BRABANTSE KLUIS  
Herbergt Hemel & Aarde

Home Restaurant Hotel Vergaderruimtes Feesten/partijen Activiteiten Activiteitenkalender 2017 Landwinkel  
Contact

[www.farmcafe.be/artikel/10403](http://www.farmcafe.be/artikel/10403)

Innovatiesteunpunt  

23

## AANBOD – aanvullend aanbod



[www.veldverkeners.be/tip-waar-kan-je-vergaderen-op-de-boerderij](http://www.veldverkeners.be/tip-waar-kan-je-vergaderen-op-de-boerderij)

Innovatiesteunpunt  

24

<p><b>STRATEGISCHE PARTNERS</b></p> <p>Welke externe strategische partners heb ik nodig om mijn product of dienst succesvol te kunnen produceren, realiseren en verspreiden?</p>	<p><b>KERNACTIVITEITEN</b></p> <p>Welke zijn de belangrijkste activiteiten die ik zelf moet doen om mijn aanbod voor de klant te realiseren?</p>	<p><b>MIJN AANBOD</b></p> <p>Wat is mijn aanbod voor de klant? Welke noden en problemen van de klant heb ik kunnen oplossen?</p>	<p><b>KLANTRELATIES</b></p> <p>How big ik relaties met de klanten en hoe kan ik die onderhouden?</p>	<p><b>KLANTENGROEPEN</b></p> <p>Wie zijn mijn belangrijkste klanten en wat is hun behoefte?</p>
		<p>uniek AANBOD</p>	<p>KLANT = KONING nieuwe doelgroepen, handig en gemakkelijk, relaties opbouwen</p>	
	<p><b>MENSEN EN MIDDELEN</b></p> <p>Welke mensen en middelen heb ik nodig in mijn bedrijf nodig om mijn aanbod voor de klant te realiseren?</p>			
<p><b>KOSTENSTRUCTUUR</b></p> <p>Wat zijn de kosten voor het ontwikkelen van mijn product of dienst? Welke zijn de belangrijkste vaste en variabele kosten na de introductie?</p>		<p><b>INKOMSTEN</b></p> <p>How kan ik geld verdienen met mijn concept? Wanneer zijn mijn klanten bereid te betalen?</p>		

© 2011 Het Business Model Canvas werd oorspronkelijk ontwikkeld door Alexander Osterwalder (strategyzer.com). Deze versie is een herwerking van Flanders DC onder de Creative Commons licentie.

## Klantengroepen



- Wie zijn je belangrijkste klanten en wat is hun behoefte?
- Wie wil je als klant en wie niet?
- Op wie focus je?
- Waar vind je jouw klanten?
- Van waar komen klanten?
- Wie is de beslissingsnemer bij je doelgroep?
- Wat bepaalt het aankoopgedrag (behoefte, koopkracht, bestedingspatroon, ...) van je klant?



CATERING

STIJL & AANPAK

EETFORMULES

DRINKFORMULES

TEAMBUILDING

TEAMBUILDING

REFERENTIES

RONDLEIDING

OVER

WAT IS ROOF FOOD?

WIE ZIJN WE?

BLOG

CONTACT



KLANTEN

## GEZONDE LUNCH & CATERING MET GROENTEN VAN HET DAK



ROOF

Op het dak van bedrijvencentrum De Punt kweken we tal van groenten. Met de oogst van de dakmoestuin spijzen we de keuken.



FOOD

Wij verzorgen duurzame catering voor bedrijven. Van receptie tot uitgebreid dineren, voor 30 tot 500 personen.



TEAMBUILDING

Een gezellige namiddag onder collega's? Wij zorgen voor een dynamische activiteit waar koken en tuinieren centraal staan.

[www.rooffood.be](http://www.rooffood.be)

Innovatiesteunpunt

KLANTEN

**RESULTAAT**

Motivatie

SAMENWERKING

Respect

Elkaar herontdekken

Creativiteit

CONCENTRATIE

**Uitdaging**

Vertrouwen en zelfvertrouwen

**Teamgeest**

**FARMFUN.be**

**Ontspanning**

Vriendschap

Doelen behalen

Inzicht



[www.farmfun.be](http://www.farmfun.be)

Innovatiesteunpunt

# KLANTEN

Een Buurderij starten | Hoe werkt het? | Leveren aan Buurderijen

**BOEREN & BUREN** | België - Nederlands - **BESTELLEN**

Samen online kopen rechtstreeks bij boeren van de streek.

[boerenenburen.be](http://boerenenburen.be)

29

*Purfruit - uw zelfpluktuin!* | 0032 9 388 37 74 | info@purfruit.be | Home | Zelfpluk | Feestjes | Winkel | Contact



**Aanmelden**

Bij een eerste bezoek maken we u graag wegwijs in de zelfpluktuin. Inkom hoeft u niet te betalen. Wij geven u ook de witte plukemmerjes mee.



**Plukken**

Op ons groot krijtbord leest u precies wat er die dag te plukken valt. Ook extra informatie en tips kan u daarop lezen. U plukt zoveel u zelf wenst mee te nemen.



**afrekenen**

Proeven mag, doch eten kan pas na afwegen en afrekenen van de geplukte emmertjes. Wij hebben zelf verpakking, doch eigen verpakking wordt door ons 'geliked'.



**Nagenieten**

Nagenieten kan zowel binnen als op het terras. Dagelijks verse bosbessentaart met biologische drankjes, of gewoon even schemeren in de tuin...

### Zelfpluk kalender

- Voorzichtige start
- Volle pluk
- Laatste besjes

Fruit:	Juni	Juli	Augustus	September
Rode aalbes	<span style="display: inline-block; width: 15px; height: 15px; background-color: yellow;"></span>	<span style="display: inline-block; width: 15px; height: 15px; background-color: lightgreen;"></span>	<span style="display: inline-block; width: 15px; height: 15px; background-color: lightgreen;"></span>	<span style="display: inline-block; width: 15px; height: 15px; background-color: lightgreen;"></span>
Witte aalbes	<span style="display: inline-block; width: 15px; height: 15px; background-color: yellow;"></span>	<span style="display: inline-block; width: 15px; height: 15px; background-color: lightgreen;"></span>	<span style="display: inline-block; width: 15px; height: 15px; background-color: lightgreen;"></span>	<span style="display: inline-block; width: 15px; height: 15px; background-color: lightgreen;"></span>
Zwarte_aalbes/cassis	<span style="display: inline-block; width: 15px; height: 15px; background-color: yellow;"></span>	<span style="display: inline-block; width: 15px; height: 15px; background-color: lightgreen;"></span>	<span style="display: inline-block; width: 15px; height: 15px; background-color: lightgreen;"></span>	<span style="display: inline-block; width: 15px; height: 15px; background-color: lightgreen;"></span>
Kruisbes/stekelbes	<span style="display: inline-block; width: 15px; height: 15px; background-color: yellow;"></span>	<span style="display: inline-block; width: 15px; height: 15px; background-color: lightgreen;"></span>	<span style="display: inline-block; width: 15px; height: 15px; background-color: lightgreen;"></span>	<span style="display: inline-block; width: 15px; height: 15px; background-color: lightgreen;"></span>
Ranunculus	<span style="display: inline-block; width: 15px; height: 15px; background-color: yellow;"></span>	<span style="display: inline-block; width: 15px; height: 15px; background-color: lightgreen;"></span>	<span style="display: inline-block; width: 15px; height: 15px; background-color: lightgreen;"></span>	<span style="display: inline-block; width: 15px; height: 15px; background-color: lightgreen;"></span>

# KLANTEN

[www.purfruit.be](http://www.purfruit.be)

# BUSINESS MODEL CANVAS



MIJN IDEE: \_\_\_\_\_

ONTWIKKELD DOOR: \_\_\_\_\_

DATUM: \_\_\_ / \_\_\_ / \_\_\_\_\_

VERSIE: \_\_\_\_\_

<b>STRATEGISCHE PARTNERS</b> <small>Welke externe strategische partners heb ik nodig om mijn product of dienst succesvol te kunnen produceren, te realiseren en te verspreiden?</small>	<b>KERNACTIVITEITEN</b> <small>Welke zijn de belangrijkste activiteiten die ik zelf moet doen om mijn aanbod voor de klant te realiseren?</small>	<b>MIJN AANBOD</b> <small>Wat is mijn aanbod voor de klant? Welke noden en problemen van de klant heb ik kunnen oplossen?</small>	<b>KLANTRELATIES</b> <small>How big ik relaties met de klanten en hoe kan ik die onderhouden?</small>	<b>KLANTENGROEPEN</b> <small>Wie zijn mijn belangrijkste klanten en wat is hun behaefte?</small>
<div style="background-color: #FFC000; border-radius: 20px; padding: 20px; text-align: center;"> <p><b>Heb je meerdere combi's?</b>  <b>➔ Meer dan 1 canvas invullen</b></p> </div>		<div style="background-color: #9966CC; border-radius: 50%; width: 100px; height: 100px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin: 0 auto;"> <span style="font-size: 48px; font-weight: bold;">1</span> </div>		<div style="background-color: #9966CC; border-radius: 50%; width: 100px; height: 100px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin: 0 auto;"> <span style="font-size: 48px; font-weight: bold;">2</span> </div>
<b>KOSTENSTRUCTUUR</b> <small>Wat zijn de kosten voor het ontwikkelen van mijn product of dienst? Welke zijn de belangrijkste vaste en variabele kosten na de introductie?</small>		<b>INKOMSTEN</b> <small>How kan ik geld verdienen met mijn concept? Wanneer zijn mijn klanten bereid te betalen?</small>		

© Het Business Model Canvas werd oorspronkelijk ontwikkeld door Alexander Osterwalder (strategyzer.com). Deze versie is een herwerking van Flanders DC onder de Creative Commons licentie.

# BUSINESS MODEL CANVAS



MIJN IDEE: \_\_\_\_\_

ONTWIKKELD DOOR: \_\_\_\_\_

DATUM: \_\_\_ / \_\_\_ / \_\_\_\_\_

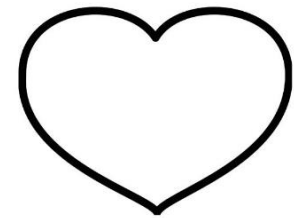
VERSIE: \_\_\_\_\_

<b>STRATEGISCHE PARTNERS</b> <small>Welke externe strategische partners heb ik nodig om mijn product of dienst succesvol te kunnen produceren, te realiseren en te verspreiden?</small>	<b>KERNACTIVITEITEN</b> <small>Welke zijn de belangrijkste activiteiten die ik zelf moet doen om mijn aanbod voor de klant te realiseren?</small>	<b>MIJN AANBOD</b> <small>Wat is mijn aanbod voor de klant? Welke noden en problemen van de klant heb ik kunnen oplossen?</small>	<b>KLANTRELATIES</b> <small>How big ik relaties met de klanten en hoe kan ik die onderhouden?</small>	<b>KLANTENGROEPEN</b> <small>Wie zijn mijn belangrijkste klanten en wat is hun behaefte?</small>
			<div style="background-color: #92D050; border-radius: 50%; width: 100px; height: 100px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin: 0 auto;"> <span style="font-size: 48px; font-weight: bold;">3</span> </div>	
<b>MENSEN EN MIDDELEN</b> <small>Welke mensen en middelen heb ik nodig om mijn aanbod voor de klant te realiseren?</small>				
<b>KOSTENSTRUCTUUR</b> <small>Wat zijn de kosten voor het ontwikkelen van mijn product of dienst? Welke zijn de belangrijkste vaste en variabele kosten na de introductie?</small>		<b>INKOMSTEN</b> <small>How kan ik geld verdienen met mijn concept? Wanneer zijn mijn klanten bereid te betalen?</small>		

© Het Business Model Canvas werd oorspronkelijk ontwikkeld door Alexander Osterwalder (strategyzer.com). Deze versie is een herwerking van Flanders DC onder de Creative Commons licentie.



# Klantenrelaties



- Hoe leg je relaties met klanten en hoe ga je die onderhouden?
- Welke type relatie streef je na met elk klantensegment?  
Vb. persoonlijke assistentie, zelfservice, digitaal contact, geautomatiseerde dienstverlening, community, cocreatie, ...
- Hoe wordt met de klant contact gemaakt?
- Wanneer heb je met de klant contact?

## BUSINESS MODEL CANVAS

MIJN IDEE: \_\_\_\_\_

ONTWIKKELD DOOR: \_\_\_\_\_

DATUM: \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_

VERSIE: \_\_\_\_\_



### STRATEGISCHE PARTNERS

Welke externe strategische partners heb ik nodig om mijn product of dienst succesvol te kunnen produceren, realiseren en verspreiden?



### KERNACTIVITEITEN

Welke zijn de belangrijkste activiteiten die ik zelf moet doen om mijn aanbod voor de klant te realiseren?



### MIJN AANBOD

Wat is mijn aanbod voor de klant? Welke worden en problemen van de klant los ik hiermee op?



### KLANTRELATIES

Hoe leg ik relaties met de klanten en hoe kan ik die onderhouden?



### KLANTENGROEPEN

Wie zijn mijn belangrijkste klanten en wat is hun behoeftes?



### MENSEN EN MIDDELEN

Welke mensen en middelen heb ik nodig om mijn aanbod voor de klant te realiseren?



### KANALEN

Hoe kan ik mijn klanten bereiken? Denk hierbij zowel aan online als offline kanalen.



4

### KOSTENSTRUCTUUR

Wat zijn de kosten voor het ontwikkelen van mijn product of dienst? Welke zijn de belangrijkste vaste en variabele kosten en de distributie?



### INKOMSTEN

Hoe kan ik geld verdienen met mijn contact? Wanneer zijn mijn klanten bereid te betalen?



# Kanalen



- Hoe bereik je jouw klanten?
- Hoe maak je jouw klant geïnteresseerd in je aanbod?
- Hoe bereik je je klanten voor marketing, prospectie, verkoop, levering, ...
- Aan welke voorwaarden moet je bedrijf voldoen op vlak van bereikbaarheid, parkeermogelijkheden, toegankelijkheid, sfeer, inrichting, uitstraling, ...
- Welk imago wil je uitstralen en hoe zal je dit bereiken?
- Welke huisstijl (logo, slogan, inrichting, ...) ga je gebruiken?

## BUSINESS MODEL CANVAS

MIJN IDEE: \_\_\_\_\_ ONTWIKKELD DOOR: \_\_\_\_\_ DATUM: \_\_\_ / \_\_\_ / \_\_\_\_\_ VERSIE: \_\_\_\_\_

<p><b>STRATEGISCHE PARTNERS</b> </p> <p>Welke extra strategische partners heb ik nodig om mijn product of dienst succesvol te kunnen produceren, realiseren en verspreiden?</p>	<p><b>KERNACTIVITEITEN</b> </p> <p>Welke zijn de belangrijkste activiteiten die ik zelf moet doen om mijn aanbod voor de klant te realiseren?</p>	<p><b>MIJN AANBOD</b> </p> <p>Wat is mijn aanbod voor de klant? Welke worden en problemen van de klant los ik hiermee op?</p>	<p><b>KLANTRELATIES</b> </p> <p>Hoe leg ik relaties met de klanten en hoe kan ik die onderhouden?</p>	<p><b>KLANTENGROEPEN</b> </p> <p>Wie zijn mijn belangrijkste klanten en wat is hun behoeften?</p>
<p><b>MENSEN EN MIDDELEN</b> </p> <p>Welke mensen en middelen heb ik nodig in mijn bedrijf om mijn aanbod voor de klant te realiseren?</p>		<p><b>KANALEN</b> </p> <p>Hoe kan ik mijn klanten bereiken? Deel hierbij zowel aan communicatie als aan het afleveren van je product of dienst.</p>		
<p><b>KOSTENSTRUCTUUR</b> </p> <p>Wat zijn de kosten voor het ontwikkelen van mijn product of dienst? Welke zijn de belangrijkste vaste en variabele kosten en de distributie?</p>		<p><b>INKOMSTEN</b> </p> <p>Hoe kan ik geld verdienen met mijn concept? Wanneer zijn mijn klanten bereid te betalen?</p> <p style="text-align: center; font-size: 2em; background-color: yellow; border-radius: 50%; padding: 20px;">5</p>		

© 2014 Het Business Model Canvas werd oorspronkelijk ontwikkeld door Alexander Osterwalder (strategyzer.com). Deze versie is een herwerking van Flanders DC onder de Creative Commons licentie.

# Inkomsten



- Hoe ga je geld verdienen met je concept?
- Waarvoor zijn klanten bereid te betalen?
- Waarvoor zijn klanten niet bereid te betalen?
- Welk verdienmodel zet je op (dat past bij de gekozen aanbod)?
- Hoe ontvang je inkomsten? Vb eenmalig, abonnement, lease, licentie, uurtarief, projectprijs, ....
- Hoe past verdienmodel bij klantsegment?

**BUSINESS MODEL CANVAS**

MIJN IDEE: \_\_\_\_\_ ONTWIKKELD DOOR: \_\_\_\_\_ DATUM: \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_ VERSIE: \_\_\_\_\_

<p><b>STRATEGISCHE PARTNERS</b></p> <p>Welke externe strategische partners heb ik nodig om mijn product of dienst succesvol te kunnen produceren, te realiseren en te verspreiden?</p>	<p><b>KERNACTIVITEITEN</b></p> <p>Welke zijn de belangrijkste activiteiten die ik zelf moet doen om mijn aanbod voor de klant te realiseren?</p>	<p><b>MIJN AANBOD</b></p> <p>Wat is mijn aanbod voor de klant? Welke waarde en problemen van de klant los ik hiermee op?</p>	<p><b>KLANTRELATIES</b></p> <p>How ing ik relaties met de klanten en hoe kan ik die onderhouden?</p>	<p><b>KLANTENGROEPEN</b></p> <p>Wie zijn mijn belangrijkste klanten en wat is hun behoeft?</p>
<p><b>ORGANISATIE samenwerken, verbetering van processen</b></p>		<p><b>uniek AANBOD</b></p>	<p><b>KLANT = KONING</b>                  nieuwe doelgroepen, handig en gemakkelijk, relaties opbouwen</p>	
<p><b>KOSTENSTRUCTUUR</b></p> <p>Wat zijn de kosten voor het ontwikkelen van mijn product of dienst? Welke zijn de belangrijkste vaste en variabele kosten en de distributie?</p>			<p><b>INKOMSTEN</b></p> <p>How kan ik geld verdienen met mijn concept? Wanneer zijn mijn klanten bereid te betalen?</p>	

© 2014 Het Business Model Canvas werd oorspronkelijk ontwikkeld door Alexander Osterwalder (stratifygger.com). Deze versie is een herwerking van Flanders DC onder de Creative Commons licentie.

ACTIVITEIT



Lokaal is een overdekte boerenmarkt met bar en kinderatelier. Kom en beleef het elke vrijdagmiddag in Deerlijk en Roeselare.

BESTEL JE BOODSCHAPPEN ONLINE



[www.lokaalmarkt.be](http://www.lokaalmarkt.be)



Gebruik de zoekfunctie en vind een verkooppunt in je buurt

**Hoevewinkel**

**Automaat**

**Hoeveslager**

**Webwinkel**

MIDDELEN

[www.rechtvanbijdeboer.be](http://www.rechtvanbijdeboer.be)

Pure Kempen Ondernemers Pure Kempen Korf Rural Alliances Lees ook ... In beeld Contact



**Partner**

## DistriKempen

DistriKempen is een collectief van 8 producenten van hoeve- en streekproducten die hun waren samen aan de man brengen en door een professionele distributeur laten bezorgen. Het leeuwenaandeel van deze producenten draagt het Pure Kempen kwaliteitslabel. Enkel professionele gebruikers kunnen van deze dienst gebruik maken. Het grote voordeel is dat gebruikers verschillende producten tegelijk kunnen bestellen (zuivel, vleeswaren, groenten en fruit), op één moment geleverd krijgen en ook maar één factuur hoeven te betalen. DistriKempen werd in 2012 bekroond met de Coop Award, een prijs voor projecten die de coöperatieve gedachte bevorderen en in praktijk omzetten. Wie meer wil weten over DistriKempen, mailt best naar [distrego@distrikempen.be](mailto:distrego@distrikempen.be).




Pure Kempen – RURANT vzw – Hooibeeksedijk 1 – (B) 2440 Geel

[www.youtube.com/watch?v=loENInG3DkM](http://www.youtube.com/watch?v=loENInG3DkM)

## THE AQUAPONICS CYCLE

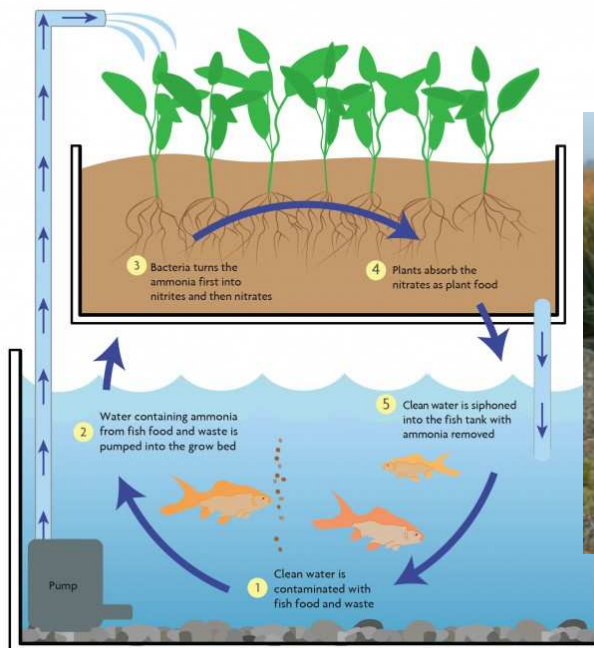


Illustration by Jillian Helvey  
Source: aquaponichowto.com



**Partner**

MIJN IDEE: \_\_\_\_\_

ONTWIKKELD DOOR: \_\_\_\_\_

DATUM: \_\_\_ / \_\_\_ / \_\_\_\_\_

VERSIE: \_\_\_\_\_

<p><b>STRATEGISCHE PARTNERS</b> </p> <p>Welke externe strategische partners heb ik nodig om mijn product of dienst succesvol te kunnen produceren, realiseren en verspreiden?</p>	<p><b>KERNACTIVITEITEN</b> </p> <p>Welke zijn de belangrijkste activiteiten die ik zelf moet doen om mijn aanbod voor de klant te realiseren?</p> <div style="text-align: center; font-size: 48px; color: white; background-color: #92d050; border-radius: 50%; width: 100px; height: 100px; margin: 0 auto;">6</div>	<p><b>MIJN AANBOD</b> </p> <p>Wat is mijn aanbod voor de klant? Welke noden en problemen van de klant heb ik kunnen oplossen?</p>	<p><b>KLANTRELATIES</b> </p> <p>How big is relations met de klanten en hoe kan ik die onderhouden?</p>	<p><b>KLANTENGROEPEN</b> </p> <p>Wie zijn mijn belangrijkste klanten en wat is hun behaefte?</p>
<p><b>MENSEN EN MIDDELEN</b> </p> <p>Welke mensen en middelen heb ik nodig in mijn bedrijf nodig om mijn aanbod voor de klant te realiseren?</p>		<p><b>KANALEN</b> </p> <p>How kan ik mijn klanten bereiken? Deel hierbij zowel aan communicatie als aan het afleveren van je product of dienst.</p>		
<p><b>KOSTENSTRUCTUUR</b> </p> <p>Wat zijn de kosten voor het ontwikkelen van mijn product of dienst? Welke zijn de belangrijkste vaste en variabele kosten van de introductie?</p>		<p><b>INKOMSTEN</b> </p> <p>How kan ik geld verdienen met mijn concept? Wanneer zijn mijn klanten bereid te betalen?</p>		

© 2014 Het Business Model Canvas werd oorspronkelijk ontwikkeld door Alexander Osterwalder (strategyzer.com). Deze versie is een herwerking van Flanders DC onder de Creative Commons licentie.

## Kernactiviteiten

- Welke zijn de belangrijkste activiteiten die je zelf moet doen om je aanbod voor de klant te realiseren?
- Denk aan: onderzoek, ontwikkeling, marketing, logistiek, verkoop, productie, ...
- Welke zijn de belangrijkste acties/processen die je moet ondernemen om
  - Je aanbod te leveren
  - Je klant te bereiken en te overtuigen
  - Je klantrelatie op te bouwen en uit te breiden
  - Waarde te creëren voor jezelf en je klant












MIJN IDEE: \_\_\_\_\_

ONTWIKKELD DOOR: \_\_\_\_\_

DATUM: \_\_\_ / \_\_\_ / \_\_\_\_\_

VERSIE: \_\_\_\_\_

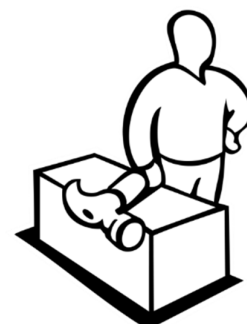
<p><b>STRATEGISCHE PARTNERS</b> </p> <p>Welke externe strategische partners heb ik nodig om mijn product of dienst succesvol te kunnen produceren, realiseren en verspreiden?</p>	<p><b>KERNACTIVITEITEN</b> </p> <p>Welke zijn de belangrijkste activiteiten die ik zelf moet doen om mijn aanbod voor de klant te realiseren?</p>	<p><b>MIJN AANBOD</b> </p> <p>Wat is mijn aanbod voor de klant? Welke noden en problemen van de klant heb ik kunnen oplossen?</p>	<p><b>KLANTRELATIES</b> </p> <p>How big ik relaties met de klanten en hoe kan ik die onderhouden?</p>	<p><b>KLANTENGROEPEN</b> </p> <p>Wie zijn mijn belangrijkste klanten en wat is hun behaefte?</p>
<p><b>MENSEN EN MIDDELEN</b> </p> <p>Welke mensen en middelen heb ik nodig in mijn bedrijf/ nodig om mijn aanbod voor de klant te realiseren?</p>			<p><b>KANALEN</b> </p> <p>How kan ik mijn klanten bereiken? Overal heb ik zowel aan communicatie als aan het afleveren van je product of dienst.</p>	
<p><b>KOSTENSTRUCTUUR</b> </p> <p>Wat zijn de kosten voor het ontwikkelen van mijn product of dienst? Welke zijn de belangrijkste vaste en variabele kosten na de introductie?</p>		<p><b>INKOMSTEN</b> </p> <p>How kan ik geld verdienen met mijn concept? Wanneer zijn mijn klanten bereid te betalen?</p>		








© 2011 Het Business Model Canvas werd oorspronkelijk ontwikkeld door Alexander Osterwalder (strategyzer.com). Deze versie is een herwerking van Flanders DC onder de Creative Commons licentie.



## Mensen en middelen

- Welke mensen en middelen heb je intern in je bedrijf nodig om je aanbod voor de klant te realiseren?
- Welke zijn de belangrijkste middelen die nodig zijn voor de realisatie?
- Denk aan: merken, werknemers, kennis, gebouwen, machines, financiële middelen, ...



<p><b>STRATEGISCHE PARTNERS</b> </p> <p>Welke externe strategische partners heb ik nodig om mijn product of dienst succesvol te kunnen produceren, realiseren en verkopen?</p> <div style="text-align: center; font-size: 48px; color: white; background-color: #92d050; border-radius: 50%; width: 100px; height: 100px; margin: 0 auto;">8</div>	<p><b>KERNACTIVITEITEN</b> </p> <p>Welke zijn de belangrijkste activiteiten die ik zelf moet doen om mijn aanbod voor de klant te realiseren?</p>	<p><b>MIJN AANBOD</b> </p> <p>Wat is mijn aanbod voor de klant? Welke noden en problemen van de klant heb ik kunnen oplossen?</p>	<p><b>KLANTRELATIES</b> </p> <p>How long ik relaties met de klanten en hoe kan ik die onderhouden?</p>	<p><b>KLANTENGROEPEN</b> </p> <p>Wie zijn mijn belangrijkste klanten en wat is hun behaefte?</p>
<p><b>KOSTENSTRUCTUUR</b> </p> <p>Wat zijn de kosten voor het ontwikkelen van mijn product of dienst? Welke zijn de belangrijkste vaste en variabele kosten na de introductie?</p>		<p><b>INKOMSTEN</b> </p> <p>How kan ik geld verdienen met mijn concept? Wanneer zijn mijn klanten bereid te betalen?</p>		

© 2011 Het Business Model Canvas werd oorspronkelijk ontwikkeld door Alexander Osterwalder (strategyzer.com). Deze versie is een herwerking van Flanders DC onder de Creative Commons licentie.

## Strategische partners

- Welke externe strategische partners heb je nodig om je product of dienst succesvol te kunnen produceren, realiseren en verkopen?
- Op wie doe je bijkomend een beroep?
- Welke diensten leveren de partners?
- Welke partners kunnen je aanbod versterken?
- Wat bezitten je partners dat jij niet bezit (vb. kennis, producten, geld, machines, infrastructuur, ...)?
- Welke kernactiviteiten nemen partners van je over?














MIJN IDEE: \_\_\_\_\_

ONTWIKKELD DOOR: \_\_\_\_\_

DATUM: \_\_\_ / \_\_\_ / \_\_\_\_\_

VERSIE: \_\_\_\_\_

<p><b>STRATEGISCHE PARTNERS</b> </p> <p>Welke externe strategische partners heb ik nodig om mijn product of dienst acceptabel te kunnen produceren, te realiseren en te verspreiden?</p>	<p><b>KERNACTIVITEITEN</b> </p> <p>Welke zijn de belangrijkste activiteiten die ik zelf moet doen om mijn aanbod voor de klant te realiseren?</p>	<p><b>MIJN AANBOD</b> </p> <p>Wat is mijn aanbod voor de klant? Welke noden en problemen van de klant los ik hiermee op?</p>	<p><b>KLANTRELATIES</b> </p> <p>How big ik relaties met de klanten en hoe kan ik die onderhouden?</p>	<p><b>KLANTENGROEPEN</b> </p> <p>Wie zijn mijn belangrijkste klanten en wat is hun behaefte?</p>
<p><b>MENSEN EN MIDDELEN</b> </p> <p>Welke mensen en middelen heb ik nodig in mijn bedrijf nodig om mijn aanbod voor de klant te realiseren?</p>		<p><b>KANALEN</b> </p> <p>How kan ik mijn klanten bereiken? Overal herbij zwellen aan communicatie als aan het afleveren van je product of dienst.</p>		
<p><b>KOSTENSTRUCTUUR</b> </p> <p>Wat zijn de kosten voor het ontwikkelen van mijn product of dienst? Welke zijn de belangrijkste vaste en variabele kosten na de introductie?</p> <div style="text-align: center; background-color: yellow; border-radius: 50%; width: 100px; margin: 20px auto; font-size: 48px; font-weight: bold;">9</div>		<p><b>INKOMSTEN</b> </p> <p>How kan ik geld verdienen met mijn concept? Wanneer zijn mijn klanten bereid te betalen?</p>		

© 2011 Het Business Model Canvas werd oorspronkelijk ontwikkeld door Alexander Osterwalder (strategyzer.com). Deze versie is een herwerking van Flanders DC onder de Creative Commons licentie.

## Kostenstructuur

- Wat zijn de kosten voor het ontwikkelen van je product of dienst?
- Welke zijn de belangrijkste vaste en variabele kosten?
- Waarom worden de kosten gemaakt?
- Welke mensen en middelen kosten het meest?
- Welke kernactiviteiten kosten het meest?



# BUSINESS MODEL CANVAS

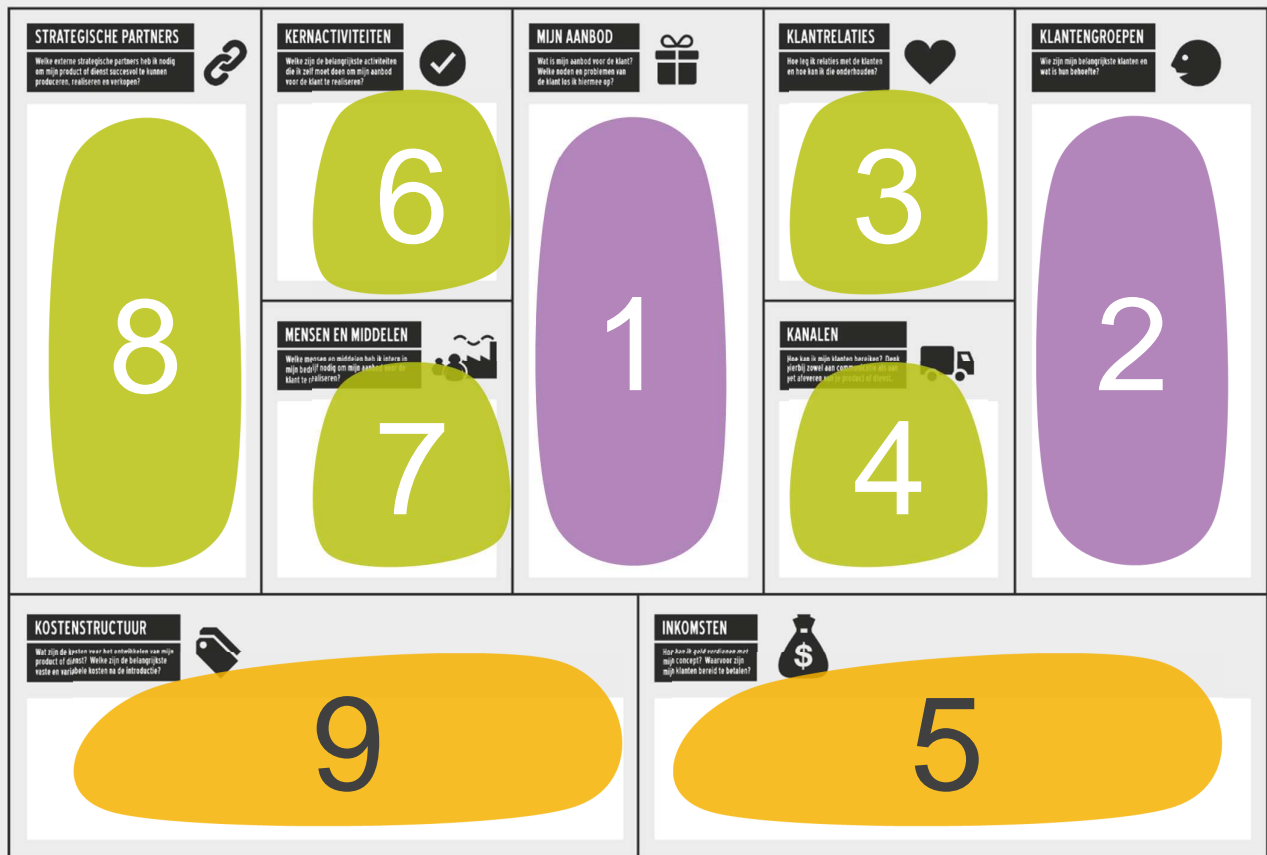


MIJN IDEE: \_\_\_\_\_

ONTWIKKELD DOOR: \_\_\_\_\_

DATUM: \_\_\_ / \_\_\_ / \_\_\_\_\_

VERSIE: \_\_\_\_\_



© 2012 Het Business Model Canvas werd oorspronkelijk ontwikkeld door Alexander Osterwalder (strategyzer.com). Deze versie is een herwerking van Flanders DC onder de Creative Commons licentie.



# Heb je een vraag? Contacteer me gerust!



Email [Veerle.Serpieters@innovatiesteunpunt.be](mailto:Veerle.Serpieters@innovatiesteunpunt.be)

Telefoon 016 28 61 31

Post Diestsevest 40, 3000 Leuven

Website [www.innovatiesteunpunt.be](http://www.innovatiesteunpunt.be)

Twitter @InnoSteunpunt

Blog [www.innovatiesteunpunt.be/lean](http://www.innovatiesteunpunt.be/lean)

Innovatiesteunpunt  

53



Het Innovatiesteunpunt is een initiatief van  
Boerenbond en Landelijke Gilden in partnerschap met Cera en KBC

Innovatiesteunpunt  

54