



IK

INNOVEER



DE BESTE INNOVATIES  
ONTSTAAN WAAR  
CREATIEVE IDEEËN.  
SAMENKOMEN MET EEN  
PERFECTE UITVOERING EN  
EEN STERK BUSINESS  
MODEL

SLEUTELS



---

**WE OFFER 3 KINDS OF SERVICES**

**GOOD-CHEAP-FAST**

**BUT YOU CAN PICK ONLY TWO**

---

**GOOD & CHEAP** WON'T BE **FAST**

---

**FAST & GOOD** WON'T BE **CHEAP**

---

**CHEAP & FAST** WON'T BE **GOOD**

---

BESTE  
KWALITEIT

TREACY en  
WIERSEMA

HOOGSTE  
EFFICIËNTIE

BESTE  
DIENST-  
VERLENING



# PROJECTFICHE <TITEL VAN HET IDEE>

## Definitie van het idee

Beschrijf hier wat het idee juist inhoudt. Dit om te zorgen dat iedereen er dezelfde interpretatie van heeft.

## Voordelen

Beschrijf wat je meer, beter, sneller of goedkoper kan doen met dit idee.

## Nadelen of belemmeringen

Welke mogelijke risico's (technologisch, organisatorisch, markt ...) verwacht je?

- Nadeel 1
- Nadeel 2
- ...

## Oplossingen

Welke oplossingen kan je bedenken? Of hoe kan je hierop anticiperen?

- Oplossing voor nadeel 1
- Oplossing voor nadeel 2
- ...

## Impact

Beschrijf wat er op het eerste zicht zou (moeten) veranderen aan technologie en processen, organisatie (zowel intern als extern) of marktbenadering of ...

## Nodige partijen

Lijst de interne/externe partijen op die nodig zijn voor de realisatie van dit idee. En wie neemt er de 'leiding' van op?

## Actieplan

Beschrijf hier wie, wat gaat doen en tegen wanener. Voorbeelden van acties: haalbaarheidsstudie, marktbevraging, werkplan opmaken, andere partijen contacteren...

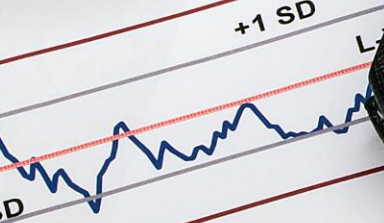


SCI World

NA	0.4%
0.5%	
NA	
7.0%	
6.0%	
5.0%	
3.4%	
NA	13.0
10.0%	2.3%
3.5%	
7.5%	
15.8%	
11.0%	
NA	
11.0%	



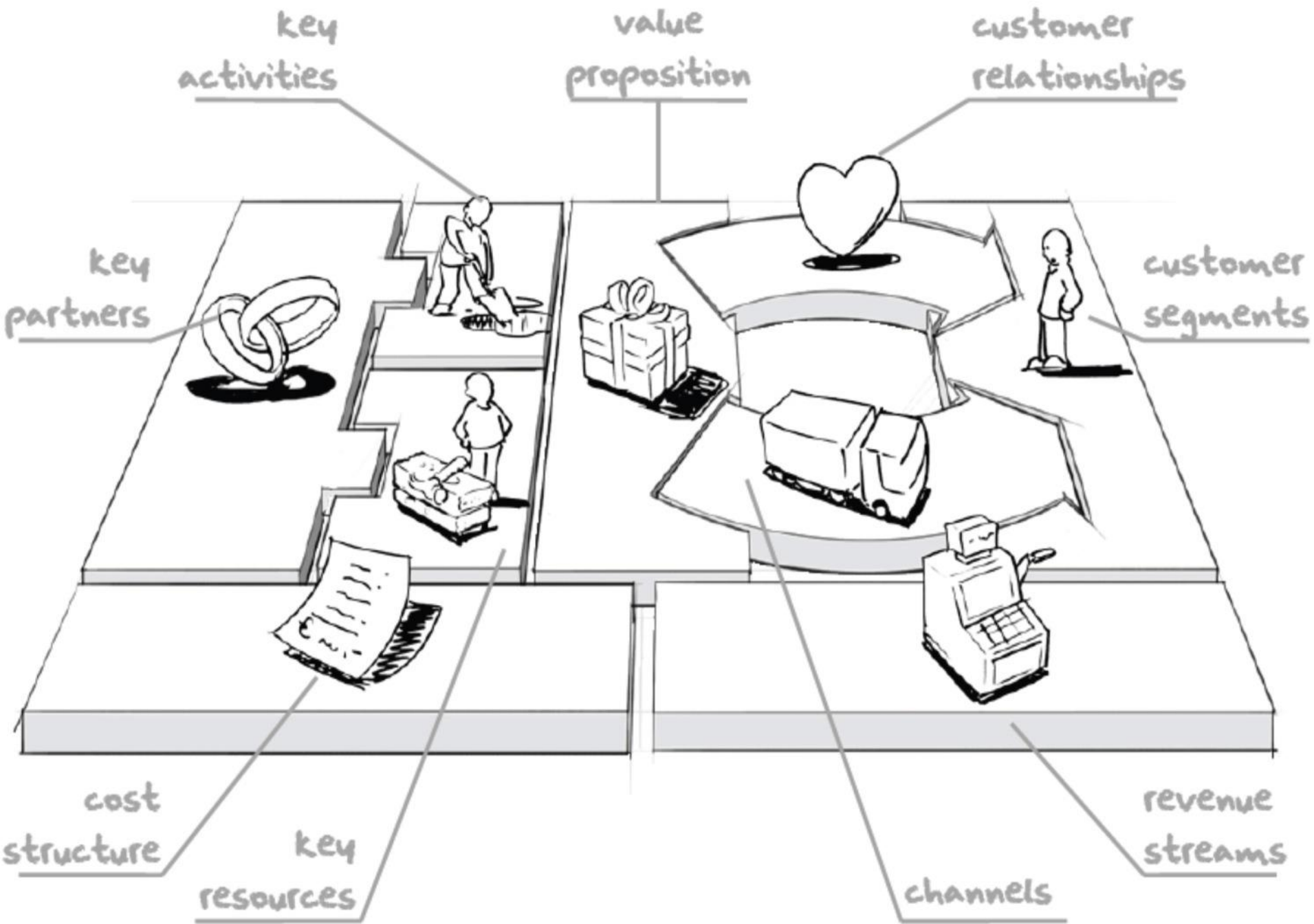
+1 SD







BUSINESS  
MODEL  
CANVAS



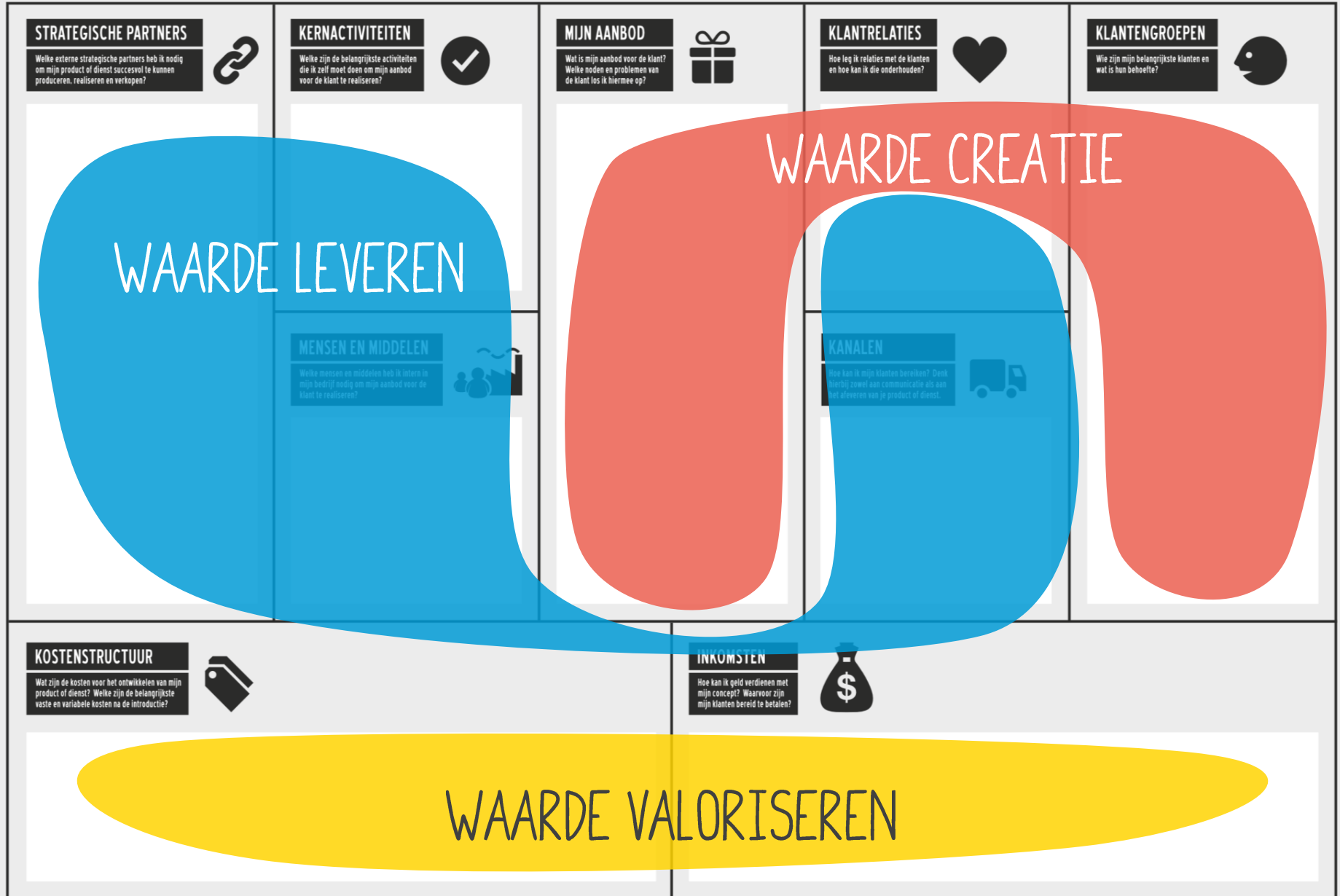
# BUSINESS MODEL CANVAS

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

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

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

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



# 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, realiseren en verkopen?</p> <p>WIE ZIJN JOUW PARTNERS?</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>WAT DOE JE?</p> <p><b>MENSEN EN MIDDELEN</b> </p> <p>Welke mensen en middelen heb ik intern in mijn bedrijf nodig om mijn aanbod voor de klant te realiseren?</p> <p>WAT HEB JE NODIG?</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>WAAR LIGT DE WAARDE VAN JOUW AANBOD?</p>	<p><b>KLANTRELATIES</b> </p> <p>Hoe leg ik relaties met de klanten en hoe kan ik die onderhouden?</p> <p>HOE BOUW JE DE RELATIE OP?</p> <p><b>KANALEN</b> </p> <p>Hoe kan ik mijn klanten bereiken? Denk hierbij zowel aan communicatie als aan het afleveren van je product of dienst.</p> <p>HOE BEREIK JE HEN?</p>	<p><b>KLANTENGROEPEN</b> </p> <p>Wie zijn mijn belangrijkste klanten en wat is hun behoefte?</p> <p>VOOR WIE DOEN WE HET?</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>WAT ZIJN DE BELANGRIJKSTE KOSTEN?</p>		<p><b>INKOMSTEN</b> </p> <p>Hoe kan ik geld verdienen met mijn concept? Waarvoor zijn mijn klanten bereid te betalen?</p> <p>WAARUIT HAAL JE JOUW INKOMSTEN?</p>		

# PROJECTFICHE <TITEL VAN HET IDEE>

## Definitie van het idee

Beschrijf hier wat het idee juist inhoudt. Dit om te zorgen dat iedereen er dezelfde interpretatie van heeft.

## Voordelen

Beschrijf wat je meer, beter, sneller of goedkoper kan doen met dit idee.

## Nadelen of belemmeringen

Welke mogelijke risico's (technologisch, organisatorisch, markt ...) verwacht je?

- Nadeel 1
- Nadeel 2
- ...

## Oplossingen

Welke oplossingen kan je bedenken? Of hoe kan je hierop anticiperen?

- Oplossing voor nadeel 1
- Oplossing voor nadeel 2
- ...

## Impact

Beschrijf wat er op het eerste zicht zou (moeten) veranderen aan technologie en processen, organisatie (zowel intern als extern) of marktbenadering of ...

## Nodige partijen

Lijst de interne/externe partijen op die nodig zijn voor de realisatie van dit idee. En wie neemt er de 'leiding' van op?

## Actieplan

Beschrijf hier wie, wat gaat doen en tegen wanener. Voorbeelden van acties: haalbaarheidsstudie, marktbevraging, werkplan opmaken, andere partijen contacteren...

# Regering zo...

BRUSSEL De regering moet op zoek naar een half miljard om het gat in de begroting van dit jaar dicht te krijgen. In 2014 staat een inspanning van 3,5 miljard euro op. Alleen zo lukt het om de Europese Commissie tevrede te maken.



## Al 93.000 doden in Syrië

DEIN EZ-ZOR Syrische rebellen rouwen om het graf van een familieleden in een park in de stad. Volgens een Westerse schatting van de laatste twee jaar dertigduizend burgers zijn omgekomen. Elke maand sterven er 2.000 mensen het leven.

MOSLIMA in het labo p. 4

Sociale media Privéberichten worden openbaar gemaakt!

# Werken op het spoor: 1 trein op 2 wordt afgeschaft



Het Ministerie van Mobiliteit en Openbare Werken kondigde gisteravond grote werken op het spoor aan. De herstellingswerken zullen 3 jaar duren en moeten de algemene veiligheid op het spoor verhogen. De keerzijde van de medaille is dat er gedurende de komende 3 jaar slechts 1 trein op 2 zal rijden.

## België overspoeld door «levensgevaarlijke» wolven

Het is al langer geweten dat er weer wolven opduiken in heel Europa. Maar de afgelopen maanden nam ook de wolfenpopulatie in België drastisch toe. Zowel in de Vlaamse Ardennen als in de provincie Antwerpen werden er wolven gesignaleerd. De wolven vormen een groot gevaar voor schapen, geiten en kleinvee. Normaal gezien vormen ze geen bedreiging voor de mens. Alhoewel...

Einde van het pensioen, voor iedereen!

Bevestigd: geen zomer in 2013

Advertentie

Bezorgt dit nieuws je stre...

Gelukkig hebben...

van je kr...

# BUSINESS MODEL CANVAS

METRO

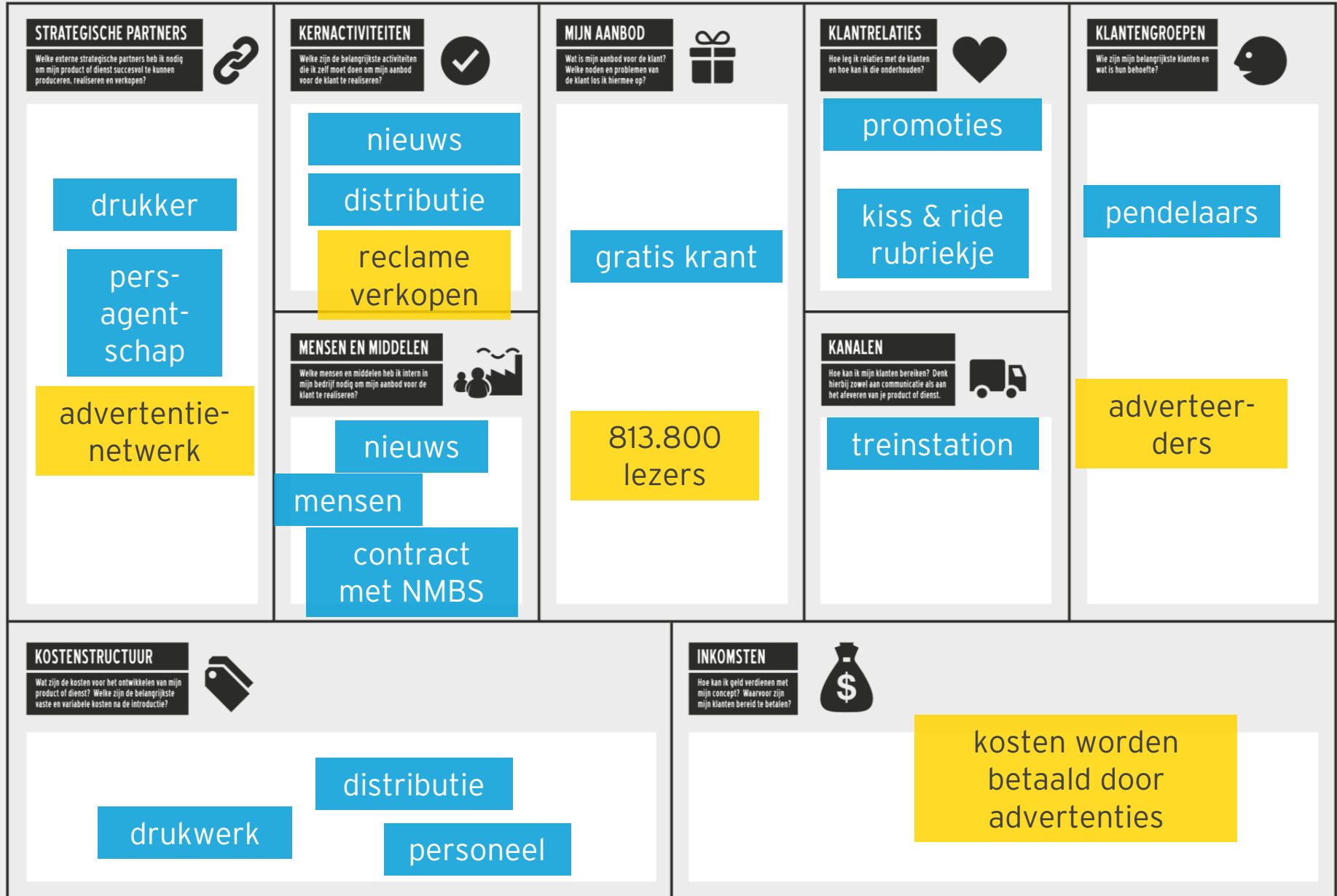


MIJN IDEE: \_\_\_\_\_

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

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

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



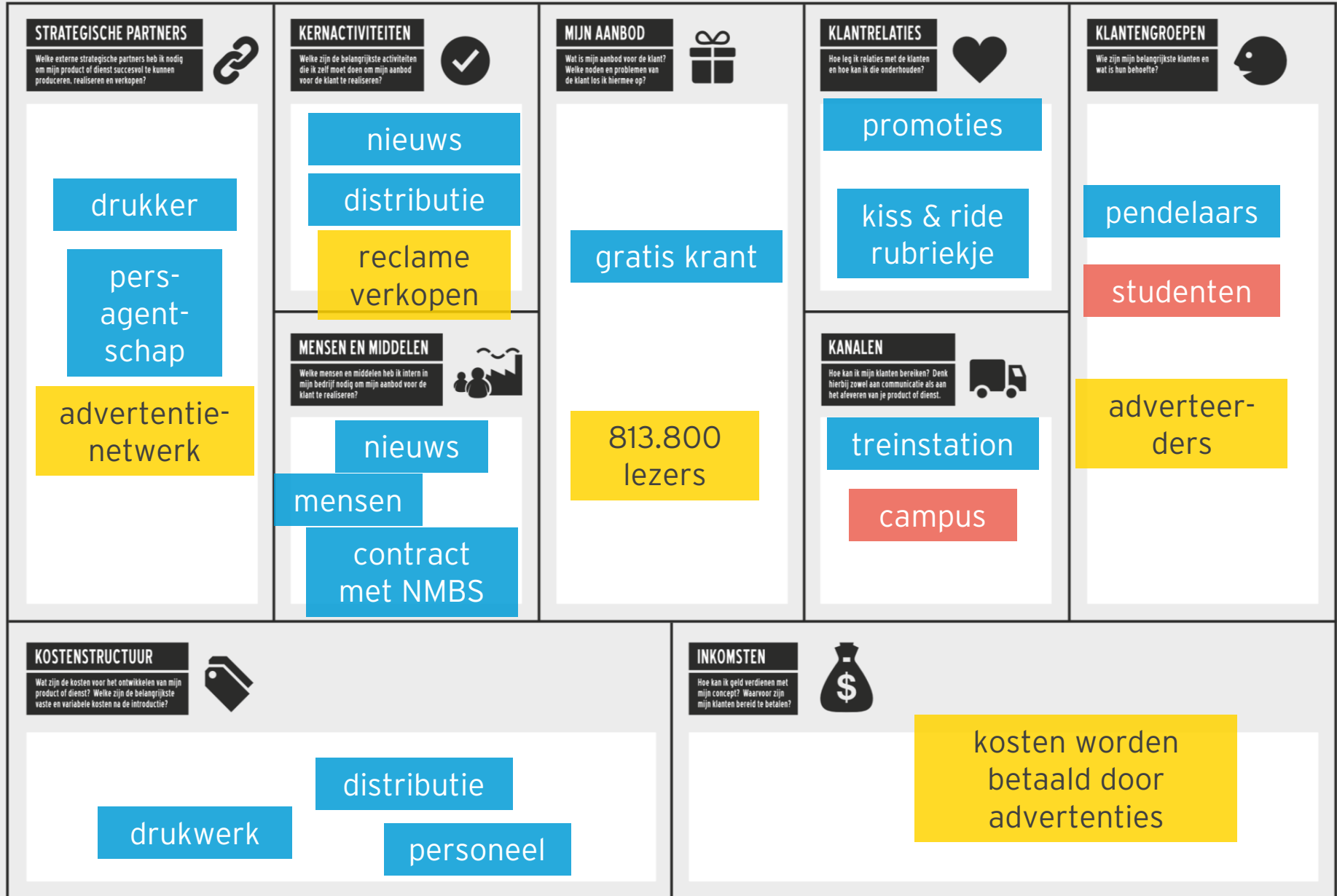
# BUSINESS MODEL CANVAS

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

ONTWIKKELD DOOR: **METRO**

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

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







**NESPRESSO**®



# BUSINESS MODEL CANVAS

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

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

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

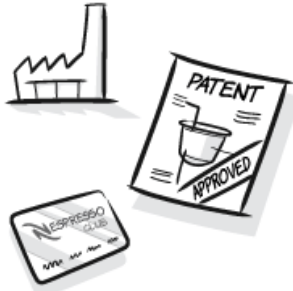
VERSIE: \_\_\_\_\_

<p><b>STRATEGISCHE PARTNERS</b> </p> <p>Welke externe strategische partners heb ik nodig om mijn product of dienst succesvol te kunnen produceren, realiseren en verkopen?</p> <p>WIE ZIJN JOUW PARTNERS?</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>WAT DOE JE?</p> <p><b>MENSEN EN MIDDELEN</b> </p> <p>Welke mensen en middelen heb ik intern in mijn bedrijf nodig om mijn aanbod voor de klant te realiseren?</p> <p>WAT HEB JE NODIG?</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>WAAR LIGT DE WAARDE VAN JOUW AANBOD?</p>	<p><b>KLANTRELATIES</b> </p> <p>Hoe leg ik relaties met de klanten en hoe kan ik die onderhouden?</p> <p>HOE BOUW JE DE RELATIE OP?</p> <p><b>KANALEN</b> </p> <p>Hoe kan ik mijn klanten bereiken? Denk hierbij zowel aan communicatie als aan het afleveren van je product of dienst.</p> <p>HOE BEREIK JE HEN?</p>	<p><b>KLANTENGROEPEN</b> </p> <p>Wie zijn mijn belangrijkste klanten en wat is hun behoefte?</p> <p>VOOR WIE DOEN WE HET?</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>WAT ZIJN DE BELANGRIJKSTE KOSTEN?</p>		<p><b>INKOMSTEN</b> </p> <p>Hoe kan ik geld verdienen met mijn concept? Waarvoor zijn mijn klanten bereid te betalen?</p> <p>WAARUIT HAAL JE JOUW INKOMSTEN?</p>		

STRATEGIC PARTNERS



KEY ACTIVITIES



VALUE PROPOSITION



CUSTOMER RELATIONSHIP



CUSTOMER SEGMENT



KEY RESOURCES



DISTRIBUTION CHANNELS



COST



REVENUES





airbnb

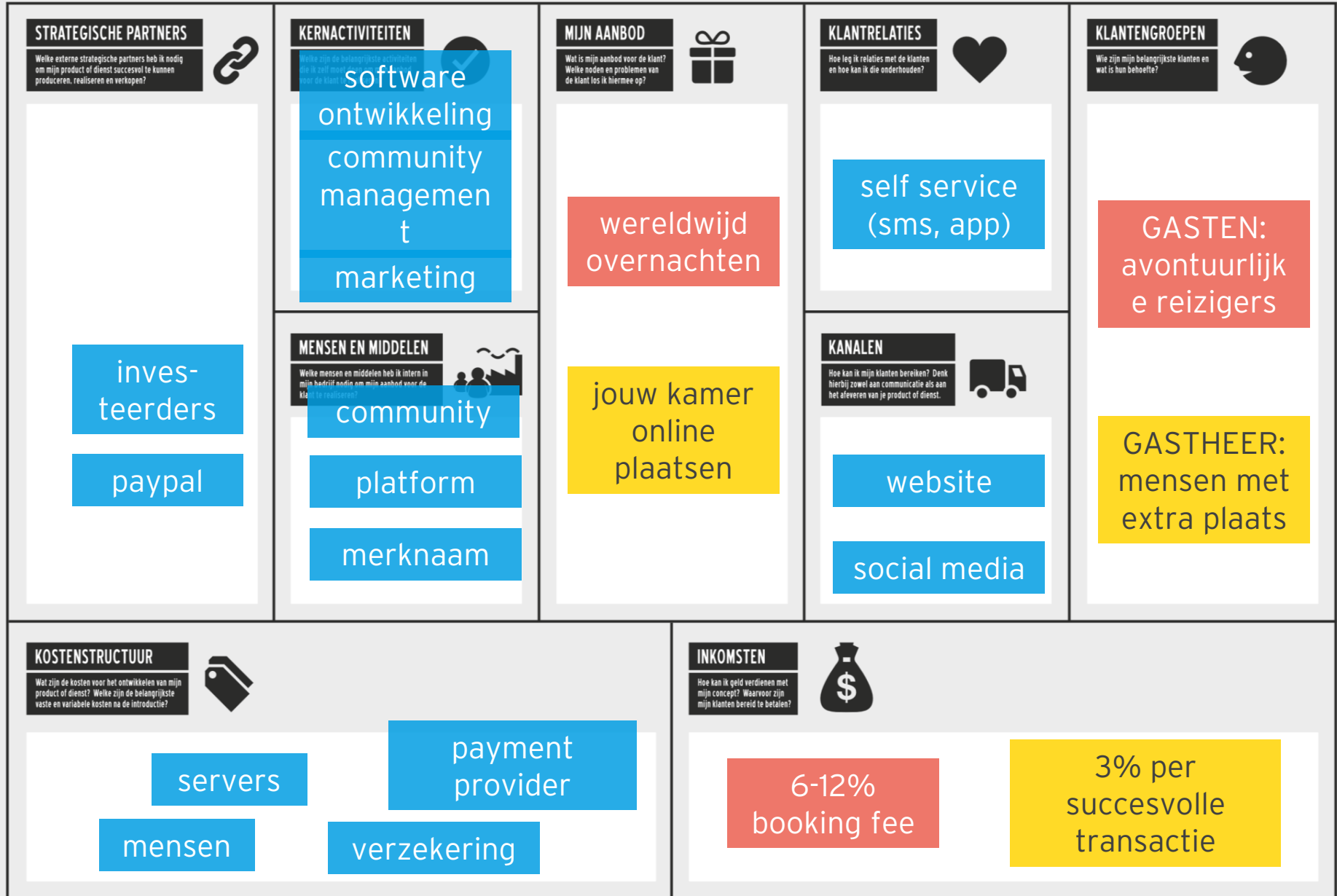
# BUSINESS MODEL CANVAS

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

ONTWIKKELD DOOR: AIRBnB

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

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





T'IS AAN  
JULLIE  
NU

# BUSINESS MODEL CANVAS










## AUTO


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 verkopen?</p> <p>5</p> <p>WIE ZIJN JOUW PARTNERS?</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>4</p> <p>WAT DOE JE?</p> <p><b>MENSEN EN MIDDELEN</b> </p> <p>Welke mensen en middelen heb ik intern in mijn bedrijf nodig om mijn aanbod voor de klant te realiseren?</p> <p>WAT HEB JE NODIG?</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>1</p> <p>WAAR LIGT DE WAARDE VAN JOUW AANBOD?</p>	<p><b>KLANTRELATIES</b> </p> <p>Hoe leg ik relaties met de klanten en hoe kan ik die onderhouden?</p> <p>3</p> <p>HOE BOUW JE DE RELATIE OP?</p> <p><b>KANALEN</b> </p> <p>Hoe kan ik mijn klanten bereiken? Denk hierbij zowel aan communicatie als aan het afleveren van je product of dienst.</p> <p>HOE BEREIK JE HEN?</p>	<p><b>KLANTENGROEPEN</b> </p> <p>Wie zijn mijn belangrijkste klanten en wat is hun behoefte?</p> <p>2</p> <p>VOOR WIE DOEN WE HET?</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>6</p> <p>WAT ZIJN DE BELANGRIJKSTE KOSTEN?</p>		<p><b>INKOMSTEN</b> </p> <p>Hoe kan ik geld verdienen met mijn concept? Waarvoor zijn mijn klanten bereid te betalen?</p> <p>6</p> <p>WAARUIT HAAL JE JOUW INKOMSTEN?</p>		



BUSINESS  
MODEL  
INNOVATIE



# eiskreem



## WIE ZIJN WE?

Niet dat we zo graag opscheppen (behalve ijsjes dan), maar Eiskreem is meer dan gewoon ijs. Bij ons geen artificiële kleurtjes, smaakmakers of bewaarmiddelen. Eiskreem is altijd heerlijk vers en handgemaakt. Met alleen de beste seizoens- en streekgebonden ingrediënten.

## WORD LID

Goed nieuws: voor Eiskreem hoef je niet eens de deur uit. We maken onze ijsjes zelf en we brengen ze ook zelf naar je toe. Het enige wat je daarvoor moet doen, is lid worden. Voor 25 euro heb je 3 maanden heerlijk ijs aan je deur. We leveren ijs in Mechelen, Walem, Heffen, Hombeek, Leest, Muizen, Bonheiden, Rijmenam, Sint Katelijne Waver, OLV Waver, Putte, Keerbergen en Haacht.

## SMAKEN VAN DE MAAND

Je bent lid geworden? Dan krijg je elke maand de keuze uit twee variëteiten Eiskreem. De gewenste variëteit leveren we elke eerste maandag (of dinsdag) van de maand in een beker van 0,5 liter aan huis. Ben je die maandag belet? Geen probleem. Je kan je Eiskreem de zondag daarop ook bij ons komen afhalen.

WIE ZIJN WE?

BESTEL 3 MAANDEN EIS

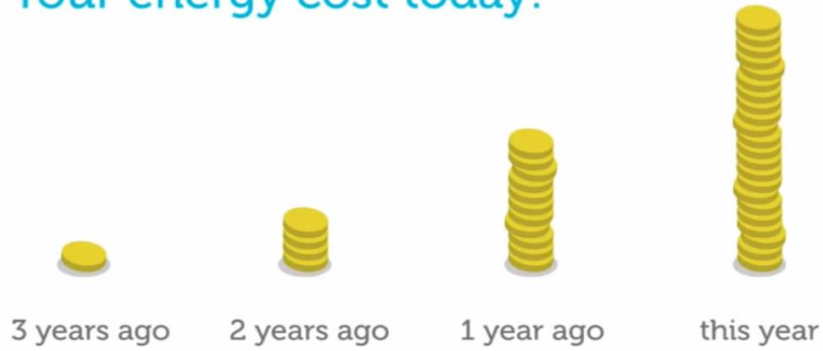
SMAKEN VAN DE MAAND



contact: [hallo@eiskreem.be](mailto:hallo@eiskreem.be) | [FAQ](#)



### Your energy cost today:



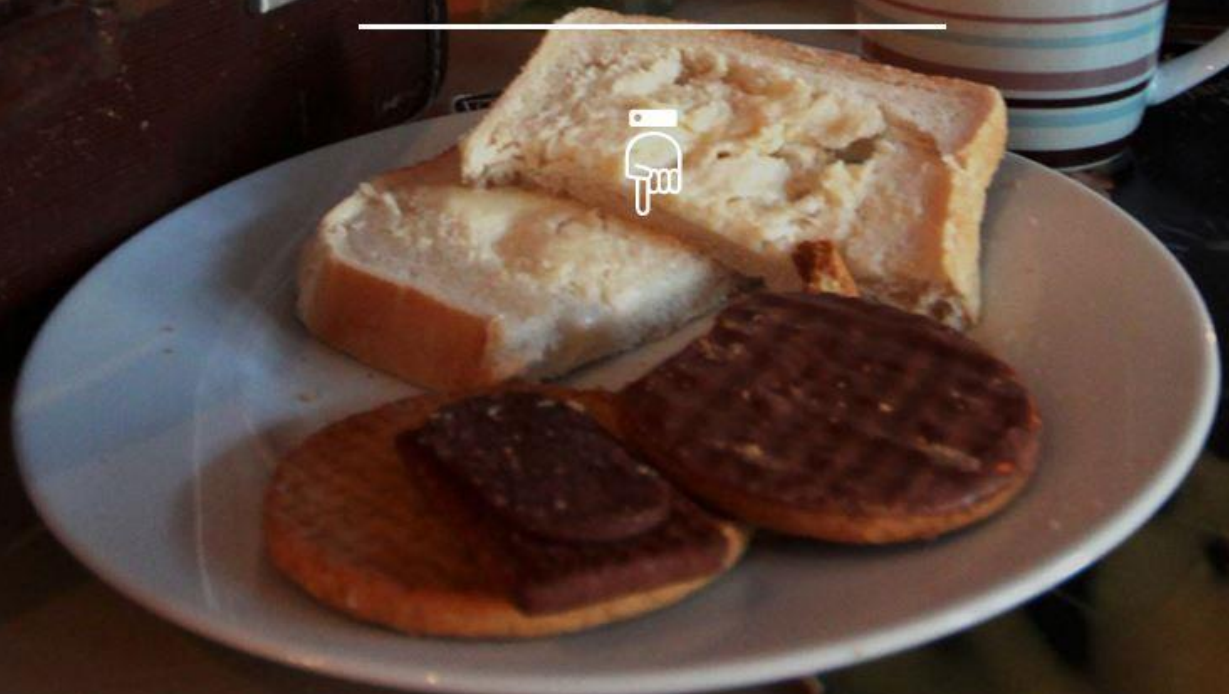
### Your energy cost with us:





ZIFERBLAT

Everything is free inside;  
Except for the time you spend.



WAARVOOR  
BMC  
INZETTEN?










# BUSINESS MODEL CANVAS

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

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

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

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

<p><b>STRATEGISCHE PARTNERS</b> Welke externe strategische partners heb ik nodig om mijn product of dienst succesvol te kunnen produceren, realiseren en verkopen?</p> 	<p><b>KERNACTIVITEITEN</b> Welke zijn de belangrijkste activiteiten die ik zelf moet doen om mijn aanbod voor de klant te realiseren?</p> 	<p><b>MIJN AANBOD</b> Wat is mijn aanbod voor de klant? Welke noden en problemen van de klant los ik hiermee op?</p> 	<p><b>KLANTRELATIES</b> Hoe leg ik relaties met de klanten en hoe kan ik die onderhouden?</p> 	<p><b>KLANTENGROEPEN</b> Wie zijn mijn belangrijkste klanten en wat is hun behoefte?</p> 
<p><b>KOSTENSTRUCTUUR</b> 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> Hoe kan ik geld verdienen met mijn concept? Waarvoor zijn mijn klanten bereid te betalen?</p> 		

NIVEAU 1  
CHECKLIST

NIVEAU 2  
VERHAAL

NIVEAU 3  
TRANSFORMATIE

MIJN IDEE: \_\_\_\_\_ ONTWIKKELD DOOR: \_\_\_\_\_

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

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

# NIVEAU 3 TRANSFORMATIE

## MIJN AANBOD

Wat is mijn aanbod voor de klant? Welke noden 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 behoefte?



ORGANISATIE  
SAMENWERKEN.  
VERBETERING VAN  
PROCESSEN

UNIEK  
AANBOD  
DUURZAAM  
TECHNOLOGIE

KLANT = KONING  
NIEUWE DOELGROEPEN.  
HANDIG EN GEMAKKELIJK.  
RELATIES OPBOUWEN

## KOSTENSTRUCTUUR

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



## INKOMSTEN

Wat zijn de belangrijkste inkomstenbronnen van mijn klanten? Waarvoor zijn mijn klanten bereid te betalen?



FINANCIIEEL  
LAGERE KOSTEN. ABONNEMENT. SLIMME FINANCIERING

# VRAGEN VOOR JOUW BUSINESSMODEL?

Omschakelen: kunnen jouw klanten makkelijk vertrekken?

Terugkerende inkomsten of louter transacties?

Verdiene versus Uitgeven:  
betalen jouw klanten op voorhand of moet jij voorschieten?

Innovatieve kostenstructuur:  
zijn jouw kosten extreem veel lager die bij concurrenten?

Anderen doen het werk: wordt er in jouw businessmodel waarde gecreëerd?

Schaalbaarheid: heb je veel extra middelen nodig om te groeien, of is er eigenlijk geen grens aan de groei?



IK  
INNOVEER





GA  
ERVOOR!