



Het door Alex Osterwalder ontwikkelde businessmodel canvas vat de logica waarmee een instelling waarde creëert samen in negen 'bouwstenen'. Iedere instelling kan het canvas gebruiken om haar eigen businessmodel op weer te geven.

1. Partners. Wie zijn de belangrijkste partners met wie je samenwerkt? Denk aan toeleveranciers, projectpartners, onderaannemers.

2. Resources. Welke resources zijn nodig om de waardeproposities te realiseren? Maar ook, welke resources gebruik je om je inkomstenbronnen aan te kunnen boren en om je klanten te bereiken (relaties, distributie)?

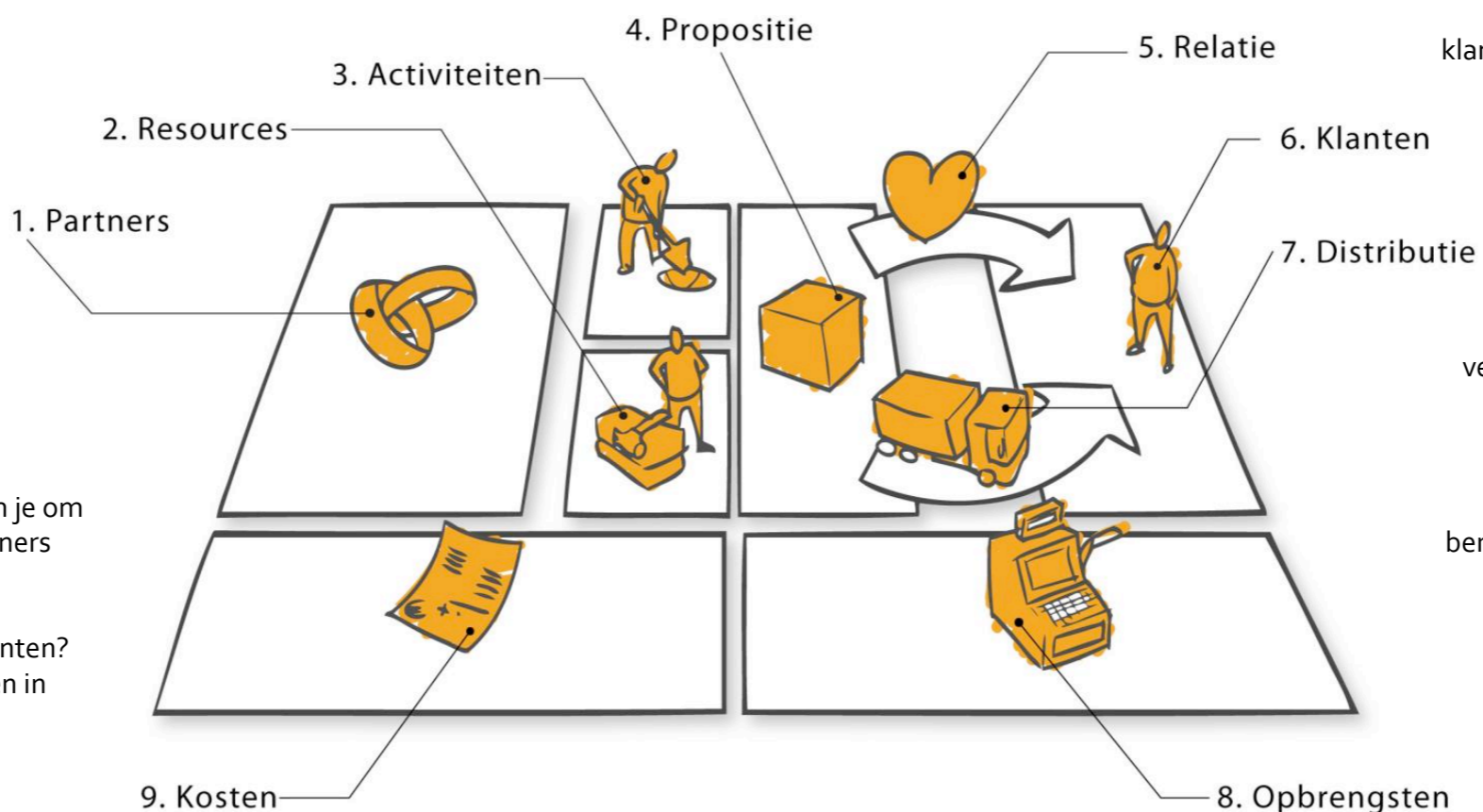
3. Activiteiten. Wat zijn de belangrijkste activiteiten die je als instelling moet ondernemen om je waardeproposities te realiseren? Welke activiteiten onderneem je om je klanten te bereiken, en om met je partners samen te werken?

4. Propositie. Welke waarde bied je je klanten? Welke problemen van klanten los je op, en in welke behoeften voorzie je?

5. Klantrelatie. Op welke manier onderhoud je een relatie met je verschillende klantgroepen? Op welke wijze luister je naar wat klanten willen?

6. Klanten. Wie zijn je klanten? Kun je verschillende groepen onderscheiden? Let op: niet alle klanten hoeven betalende klanten te zijn!

7. Distributiekanaalen. Via welke kanalen bereiken je producten en diensten de klant? Denk aan fysieke en ook aan virtuele, digitale kanalen.



8. Opbrengsten. Welke inkomstenbronnen heb je? Wie betaalt voor wat? Welke maatschappelijke baten realiseer je?

9. Kosten. Wat kost je businessmodel? Denk aan kosten van activiteiten, personeel, resources, samenwerking, productie.

