

BMI • Business model canvas

● **Belangrijkste partners**

Wie zijn je belangrijkste, onvervangbare partners?

● **Kernactiviteiten**

Wat zijn je belangrijkste activiteiten om je waardepropositie te realiseren en te leveren?

● **Waardeproposities**

Welke waarde lever je aan jouw klant? Welke problemen help je op te lossen voor jouw klant? Welke behoefte vervul je voor jouw klant? Wat is je belofte aan jouw klant? Wat zijn de producten en diensten die je levert?

● **Klantrelaties**

Wat is je relatie met elk klantsegment en hoe onderhoud je deze?

● **Klantsegmenten**

Voor wie creëer je waarde? Wie zijn jouw belangrijkste klanten? Wie bepaalt, beslist en gebruikt je waardepropositie?

● **Kernmiddelen**

Wat zijn de belangrijkste (mensen, kennis, middelen en geld) heb je nodig om jouw waardepropositie te realiseren en te leveren?

● **Kanalen**

Hoe bereikt je waardepropositie jouw klant? Waar kan jouw klant je product of dienst kopen of gebruiken? Hoe communiceer je met jouw klant?

● **Kostenstructuur**

Wat zijn de belangrijkste kosten om jouw waardepropositie te realiseren en te leveren?

● **Inkomstenstromen**

Hoe belonen jouw klanten jou voor de waarde die je levert? Wat zijn de verschillende inkomstenstromen?