

Business Model Canvas



Koelewijn & Partners

Franchise Consultancy & Support

Kernpartners	Kernactiviteiten	Waardepropositie	Klantrelaties	Klantsegmenten
1. Welke partners zijn noodzakelijk om je waardepropositie te kunnen leveren?	1. Met welke kernactiviteiten creëer je je waardepropositie?	1. Welke waarde lever je aan de klant? 2. Wat zijn de producten en diensten die je levert? 3. Welke problemen van de klant los je op?	1. Wat is je relatie met je klanten en hoe onderhoud je deze? 2. Is je klantrelatie zo goed dat je klant bij je blijft, of blijft terugkomen? 3. Op welke wijze doe je dit beter dan de concurrentie?	1. Voor wie creëer je waarde? 2. Wie zijn jouw meest belangrijke klanten? 3. Hoe kan je deze typeren en groeperen?
	Kernbedrijfsmiddelen		Kanalen	
	1. Welke kernbedrijfsmiddelen gebruik je om je waardepropositie te realiseren?		1. Via welke kanalen breng je je producten en diensten naar de klant? 2. En via welke kanalen bereik je de klant met je marketingboodschap?	

Kostenstructuur	Inkomstenstromen
-----------------	------------------

1. Wat zijn je top 5 kostenposten?	1. Wat zijn je top 3 inkomstenstromen?
------------------------------------	--