

Handleiding

bij het Business Model Canvas

Bron: Peter Bertels; gesprek op 2/09/2014 en train the trainer op 27/11/2014

Dit document is een leidraad om samen met de prestarter het Business Model Canvas in te vullen.

1. Aanpak Business Model Canvas in drie fasen

1. **Vul de 9 vakjes in** via de leidraad hieronder. Dit kan met het originele ondernemersidee als intake gebeuren.
2. Zoek naar de **samenhang tussen de 9 vakjes**. Klopt alles wel? Voorbeeld: ik wil een broodjeszaak met kwaliteitsbroodjes en vraag gemiddeld 8€/ stuk. Mijn doelgroep bestaat voornamelijk uit studenten. Dit klopt niet: aan die prijs kopen studenten geen broodjes.
3. **Innovatie inbrengen** in het canvas.
 - Dit kan via de 'what if ...'-vraag. Bijvoorbeeld:
 - What if Richard Branson morgen zou investeren in je bedrijf, wat zou je doen?
 - What if je de verpakking zou veranderen?
 - What if we via een webshop zouden verkopen ipv. een fysieke winkel?
 - What if we dit zouden inkopen ipv. zelf te maken?
 - Dit kan door trendkaartjes te gebruiken: een trendkaartje laten trekken en nadenken over wat dit kan betekenen voor het concept.

2. Invullen van het Canvas

1. Waardepropositie: **wat doe je en welke meerwaarde levert dit op voor jouw klant?** Oplijsten van hetgeen je wil doen/ aanbieden vb. broodjeszaak met belegde broodjes en warme snacks, waardoor de klant s'morgens tijdswinst heeft en relaxter op het werk aankomt (hij hoeft geen boterhammen te smeren). Dit onderdeel gaat meer over het "kadootje" dat je geeft aan de klant, het is geen opsomming van het aanbod – hierin verschilt het BMC van het ondernemersplan.
2. Klantsegmenten: **wie komt daar?** Wie zal je er in die broodjeszaak komen eten? Studenten, Zakenmensen, etc.?
3. Kanalen: **waar, hoe ga je dat doen?** Via een fysieke broodjeszaak? Locatie? Ook via een website?
4. Klantrelaties: **waarom koopt de klant bij jou?** Vb. we bieden kwaliteitsbroodjes, we kennen de klant goed, 10+1 gratis, we bieden speciale broodjes die ze elders niet hebben, op de middag staan er 4 mensen achter de toog zodat het snel gaat (intangibles)
5. Inkomstenstroom: **wat brengt het op?** Hoeveel vraag je voor een broodje? Concreet worden!

= de basis, in het linker gedeelte van het canvas (hieronder) staat wat je nodig hebt om dit te kunnen realiseren

6. Key partners: **wat doet iemand anders voor mij/ met wie werk ik samen en wat doen die voor mij?** Namen oplijsten en erbij schrijven wat ze doen voor jou
7. Kernactiviteiten: **wat doe ik zelf?** Concreet oplijsten wat je zal doen, vb. inkopen doen, broodjes afbakken, broodjes smeren, kassa doen, opkuis 's avonds, boekhouding, etc.
8. Key resources: **wat heb ik zelf?** Concreet oplijsten wat je allemaal hebt, vb. een frigo, een pand dat je kan huren van een oom, een bestelwagen, een kassa, etc.
9. Kostenstructuur: **wat kost dat allemaal?**

+ financieel plan voor 5 & 9