










# Business Model Canvas Allo Inno



<b>Partners</b>  	<b>Activiteit</b>  	<b>Belangrijkste activiteit</b>  	<b>Klantenrelaties</b>  	<b>Klantengroepen</b>  
	<b>Bronnen</b>  		<b>Kanalen</b>  	
<b>Kosten</b>  			<b>Inkomsten</b>  	





## **Partners**

Welke partners zijn nodig om het product succesvol te verkopen, maken, leveren?



## **Activiteit**

Wat zijn de noodzakelijke activiteiten die je moet doen om het product succesvol te kunnen verkopen, maken, leveren?



## **Bronnen**

Welke mensen en middelen heb je intern nodig om het product succesvol te kunnen verkopen, maken, leveren?



## **Kosten**

Wat zijn de kosten?



## **Belangrijkste activiteit**

Wat is het aanbod voor de klant?  
Welk probleem los je op?



## **Klantenrelaties**

Hoe worden relaties met klanten opgebouwd en onderhouden?



## **Kanalen**

Hoe kunnen de klanten worden bereikt?  
Hoe kan het product worden geleverd?



## **Klantengroepen**

Wie zijn de belangrijkste klanten?



## **Inkomsten**

Waar wordt voor betaald?  
Waar wil de klant voor betalen?