



Jouw Business Model Canvas in samenwerking met UNIZO

Hulp nodig bij het invullen?
Surf naar unizo.be/bmc

Naam:
Voornaam:

Naam onderneming:

Strategische partners  Belangrijkste partners? Samenwerkingsverbanden?	Kernactiviteiten  Overzicht kernactiviteiten: productie, marketing, verkoop.	Waardepropositie  Reden waarom de klant voor jou kiest. Welke waarde? Welke problemen lost het op? Waarom bij jou en niet bij de concurrentie?	Klantenrelaties  Relatie met je klant? Hoe onderhouden? Aanbod bekendmaken? Kwaliteit garanderen?	Klantensegmenten  Wie is jouw klant? Aankoopgedrag? Behoeftes van de klant? Van waar komen ze? Klachtenbehandeling? Tevredenheid meten?
	Kernmiddelen  Middelen die de onderneming nodig heeft.		Kanalen  Hoe kan je in contact met jouw klant? Via welke kanalen, communicatie, verkopen, distributie? Plaats? Naam?	
Kostenstructuur  Belangrijkste kosten?			Inkomstenstromen  Waar verdien je je geld mee? Inkomstenbronnen?	

UNIZO Starterslijn
0800 19 193
starterslijn@unizo.be



Je hebt nu de eerste bouwstenen gelegd voor je onderneming. Aan de slag met je business plan!
Schrijf je in voor een persoonlijke begeleiding en laat je daarbij van A tot Z coachen via unizo.be/begeleidingen.



* Dit model is een aangepaste en naar het Nederlands vertaalde versie van het oorspronkelijk model van Strategyzer AG, 'The makers of Business Model Generation end Strategyzer. De vertaling en aanpassing is gebeurd op basis van de Creative Commons licentie 'Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License', terug te vinden op: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> of op te vragen via Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Fransisco, California, 94104, USA."