Top of Form

Primary Canvas

**X**

Alternative Canvas

*Team or Company Name:*

Mirror

*Date:   
16/12/2017*

The Business Model Canvas  
*Source:* [*www.businessmodelgeneration.com*](http://www.businessmodelgeneration.com)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Key Partners*   * Stad Brugge * Handmade in Brugge * Leveranciers (3D prints en lasercuts)  Denk ook aan samenwerkingen bv. fablab, univ Gent, … * Investeerders/subsidies/ bank/… | *Key Activities*   * Dienst: van ontwerp naar 3D oplossing - uitwerken * Product: 3D oplossing uitvoeren * Klantnabij, co-creatie * Werken in de schaduw van makers | *Value Proposition*   * Kwalitatief uitgewerkte 3D prints (van ontwerp naar uitvoering) * Combinatie van uitwerken ontwerp tot uitvoeren product. * Meer dan één 3D oplossing | | *Customer Relationships*   * Klantnabijheid * Ontwerpen in co-creatie * Kwaliteit * Duurzame relatie opbouwen met klanten | *Customer Segments*  Makers in de Brugse regio   * Erkend door ‘Handmade in  Brugge’ 🡪 textiel en kant 🡪 accessoires 🡪interieur 🡪 letters en papier 🡪 eten en drinken 🡪 chocolade 🡪 zoet 🡪 muziekinstrumenten * Niet erkend door ‘Handmade in Brugge’, gelijke sectoren * Niet erkend door ‘Handmade in Brugge’, uitbreiding sectoren 🡪 architecten 🡪 bloemisten 🡪 kleermakers 🡪 schoenenontwerpers * Onderwijs en hobbyisten |
| *Key Resources*   * Technische kennis * Nodige ICT apparatuur * Groeipad: eigen printapparatuur | *Channels*   * Opstart: pop-up * Kantoor * Website en blog * Social media |
| *Cost Structure*  What are the most important costs inherent in our business model?  Which Key Resources are most expensive?  Which Key Activities are most expensive?  Onderzoek hoe de kostenstructuur in jouw bedrijf in elkaar zit. Nadat je de acht bovenstaande bouwstenen hebt beschreven, is het vrij eenvoudig om de belangrijkste kosten hiervan te bepalen.  Welke kosten zijn vast (bedrijfspand, machines) en welke zijn variabel (inkoop producten). Bekijk welke bedrijfsmiddelen kostbaar zijn en waar er nog (schaal)voordeel te behalen valt, of waar er besparingen mogelijk zijn.  Als je al een ondernemingsplan hebt geschreven, is dit Business Model Canvas een ideaal hulpmiddel om het businessplan nog eens na te lopen. Het biedt een snel overzicht of jouw strategie nog klopt. Nodig collega’s of vrienden uit en houd aan de hand van de bouwstenen een discussie.  Waar worden de kosten gemaakt, waar liggen de kansen, wie zijn je klanten, wat is jouw toegevoegde waarde en hoe kun je innoveren? | | | *Revenue Streams*  For what value are our customers really willing to pay?  For what do they currently pay?  How are they currently paying?  How would they prefer to pay?  How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?  Met het verdienmodel maak je duidelijk waar jouw inkomsten vandaan komen. Niet alleen nu, maar ook in de toekomst.  Het is een van de valkuilen van startende ondernemers. Het gaat erom dat je meerwaarde creëert, meestal geld, maar dit kan ook plezier of voldoening zijn.  In een verdienmodel schrijf je op hoe je dat gaat bereiken.  Hoeveel klanten je nodig hebt, hoeveel omzet je nodig hebt om winst te maken, hoe je verdient aan de klanten en of je bijvoorbeeld de prijzen goed hebt bepaald. | | |

Top of Form