










The Business Model Canvas

<div>Key Partners</div> <div></div> <div>Ecommerce platformen voor affiliatie marketing (bv. mediamarkt / bol.com).</div> <div>Partners regelen het opslaan van producten en bestellingen verwerken / verzenden.</div>	<div>Key Activities</div> <div></div> <div>Het maken van connecties met Ecommerce platformen om zo affiliatie links op te bouwen.</div> <div>Het uitzoeken en valideren van de producten.</div>	<div>Value Propositions</div> <div></div> <div>Het verkopen van door PIDZ geselecteerde en gevalideerde goederen met korting voor haar leden. Zodat haar leden geen tijd hoeven te steken in het uitzoeken van goederen voor hun werk.</div>	<div>Customer Relationships</div> <div></div> <div>De klanten van de Pidz-Shop zijn betalende leden bij PIDZ. De Pidz-Shop is een extra service die aangeboden wordt om de klanten te behouden.</div>	<div>Customer Segments</div> <div></div> <div>De belangrijkste klanten zijn de leden van PIDZ. Zij hebben de behoefte om goederen die zij voor hun werk gebruiken te kopen. Als hier korting op te krijgen valt is dat altijd meegenomen.</div> <div>Als de Pidz-Shop een succes is voor haar leden zal PIDZ deze ook voor iedereen aanbieden. Het is dan gericht op zzp'ers in de zorg. De korting zal wel alleen voor leden zijn.</div>
	<div>Key Resources</div> <div></div> <div>Pidz-Shop platform.</div> <div>Producten om te verkopen.</div> <div>Het PIDZ merk en haar betrouwbaarheid in de zorg.</div> <div>PIDZ personeel voor het valideren van producten en affiliatie deals te maken.</div>		<div>Channels</div> <div></div> <div>De klanten worden bereikt door de bestaande channels die het MijnPIDZ platform ook gebruikt. Zoals E-mail en berichten. Deze channels zijn getest en bewezen.</div> <div>Ook zal er een nieuwe Shop sectie in het menu komen met een “New” icoon om de aandacht te trekken.</div> <div>Daarnaast zal de Pidz-Shop ook op de PIDZ website geadverteerd worden.</div>	
<div>Cost Structure</div> <div></div> <div>Server hosting en onderhoud.</div> <div>Web development van het platform.</div>			<div>Revenue Streams</div> <div></div> <div>Bonus van affiliatie marketing.</div> <div>Lidmaatschap betalingen.</div>	

VALUE PROPOSITIONS

PIDZ is een bedrijf werkzaam in de zorgsector. Momenteel helpen zij zzp'ers in de zorg met het bijhouden van de boekhouding en het vinden van opdrachten. PIDZ bied nog meer services aan.

Deze aangeboden services wilt PIDZ gaan uitbreiden. Zo willen zij de Pidz-Shop op zetten.

De toegevoegde waarde van deze nieuwe Webshop is dat de leden van PIDZ geselecteerde en gevalideerde goederen aangeboden krijgen met korting. De leden hoeven dus geen tijd meer te steken in het uitzoeken van goederen voor hun werk.

KEY RESOURCES

Het Pidz-Shop platform is de belangrijkste resource. Hier komen de klanten om aankopen te doen. Als dit platform niet functioneel is of niet begrepen wordt kan er niks gekocht worden. Het hele business model werkt dan niet meer.

Het PIDZ merk is belangrijk om de leden het gevoel te geven dat de geselecteerd en gevalideerde producten daadwerkelijk goed zijn voor het werk wat ze uitvoeren. Als het PIDZ merk betrouwbaar is zullen de leden ook deze producten sneller kopen.

CUSTOMER SEGMENTS

De doelgroep zijn de leden van PIDZ. Het is dus makkelijk om deze aan te spreken omdat PIDZ hier al veel ervaring mee heeft.

Als de Pidz-Shop een succes is voor de leden van PIDZ wordt het platform voor iedereen beschikbaar. Als dit gebreurt moet PIDZ meer aandacht gaan steken in het marketen van de Pidz-Shop

CHANNELS

De klanten worden bereikt door de bestaande channels die het MijnPIDZ platform ook gebruikt. Zoals E-mail en berichten. Deze channels zijn getest en bewezen. Dit is mogelijk omdat de klanten al leden zijn bij PIDZ.

Verder worden de klanten ook door het MijnPidz platform bereikt.

REVENUE STREAMS

De leden betalen voor hun lidmaatschap. maar hiernaast ontvangt PIDZ door de affiliatie marketing per verkoop een percentage van het verkoop bedrag.

KEY ACTIVITIES

De belangrijkste activiteit wat PIDZ uitvoert voor de Pidz-Shop is het uitzoeken van gevalideerde artikelen. De producten moeten perfect zijn voor haar leden. Ook is het belangrijk dat de verschillende aangeboden artikelen samen gebruikt kunnen worden. Het verkoop punt is namelijk dat de leden hun werk kunnen doen met de door PIDZ aangeboden artikelen. Als deze artikelen niet te vertrouwen zijn kunnen de leden net zo goed bij iedere andere website met korting de goederen kopen.

Ook is het maken van connecties voor affiliatie links belangrijk. Dit is belangrijk omdat PIDZ producten nodig heeft wilt zij deze kunnen verkopen aan haar leden. De band met de connecties moet goed onderhouden worden zodat PIDZ verzekerd kan zijn van kwalitatief hoge producten.

KEY PARTNERS

Ecommerce platformen voor affiliatie marketing (bv. mediamarkt / bol.com). Zonder deze connecties kunnen ook geen producten worden verkocht via dit model.

Deze partners zullen ook gelijk het opslaan en verzenden van de producten regelen.

CUSTOMER RELATIONSHOPS

De klanten van de Pidz-Shop zijn al leden van PIDZ. De klant relatie is dus goed. De Pidz-Shop maakt deze relatie alleen nog maar sterker omdat de leden korting aangeboden krijgen. Ze krijgen iets terug van PIDZ en dat is altijd fijn.

COST STRUCTURE

Server hosting en onderhoud: Dit zal maandelijks geld kosten. Dit bedrag zal van de hoeveelheid verkeer afhangen en de groote van de Pidz-Shop.

Web development van het platform: Het PIDZ development team zal kosten maken tijdens het ontwikkelen van het Platform.