Business Model Canvas

**Doelgroep**  
Het bepalen van de juiste doelgroep is essentieel. Daarom bepaal je op wie je je gaat richten.

**Waardepropositite**  
Wat is de onderscheidende of toegevoegde waarde die jij biedt aan de klant?

**Klantrelaties**  
Bekijk op welke manier je in contact staat met klanten. Als je een brede klantenkring hebt, maak dan een onderscheid tussen de wensen van deze klanten (afnemers die groot inkopen of een particulier die één product bestelt).

**Kanalen**  
In dit onderdeel van het Business Model Canvas vind je de (verkoop)kanalen waarmee je in contact komt met klanten. Hier beschrijf je onder meer de marketing- en distributiestrategie.

**Inkomstenstromen**  
Het verdienmodel 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.

**Hulpbronnen**  
Onder hulpbronnen worden de belangrijkste bedrijfsmiddelen verstaan, die nodig zijn om de waardepropositie te bewerkstelligen.

**Kernactiviteiten**  
Wat zijn de belangrijkste kernactiviteiten van jouw bedrijf om de waardepropositie te creëren?

**Partners**  
Het geheel is meer dan de som der delen, luidt een oude wijsheid. Als startende ondernemer kan het soms handig zijn om met partners samen te werken om de concurrentie met anderen aan te gaan.

**Kostenstructuur**  
Onderzoek hoe de kostenstructuur in jouw bedrijf in elkaar zit.