

BMC NichePlayer

<u>Belangrijkste partners</u> <ul style="list-style-type: none">- Eerste artiest/klant- Business partners- Mogelijke co-ontwikkelaars	<u>Kern activiteiten</u> <ul style="list-style-type: none">- Ontwikkeling systeem- Bugfixing en Onderhoud- Custom functionaliteiten ontwikkelen- Netwerken voor nieuwe klanten	<u>Waarde propositie</u> <ul style="list-style-type: none">- Fysieke toegang tot digitaal platform- Controle over inkomstenstroom- Dichter contact met fans- Meer (toegepaste) functionaliteit- Eigen theme en layout	<u>Klantrelatie</u> <ul style="list-style-type: none">- Nauw contact met artiesten, ik maak het product voor en samen met de artiest-	<u>Klant segmenten</u> Twee groepen: <ul style="list-style-type: none">- Makers<ul style="list-style-type: none">- Artiesen- Producers- Labels- Gebruikers<ul style="list-style-type: none">- Luisteraars
	<u>Belangrijkste middelen</u> <ul style="list-style-type: none">- Een voet in het veld- Ontwikkelomgeving-		<u>Kanalen</u> <ul style="list-style-type: none">- Conferenties- Via via (Netwerken)- Website (Portfolio)	
<u>Kosten structuur</u> <ul style="list-style-type: none">- Productiekosten NFC chips- Hosting kosten- Afschrijving apparatuur en investeringen voor ontwikkelomgeving- Eigen salaris en dat van partners			<u>Inkomsten stromen</u> <ul style="list-style-type: none">- Abonnementen extra diensten NichePlayer Extended Services- Verkoop NFC Chips aan artiesten- Abonnement van artiesten op Hub- Stream kosten luisteraars via Hub	