

# Business Model Canvas Giesbers

<b>Hoofd partners</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Leveranciers van bouwmaterialen</li> <li>– Samenwerkingen met architectenbureaus</li> <li>– Mogelijke joint ventures voor grootschalige projecten</li> </ul>	<b>Hoofd activiteiten</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Projectontwerp en planning</li> <li>– Bouw en constructie</li> <li>– Projectmanagement en coördinatie</li> <li>– Onderhouds- en nazorgactiviteiten</li> </ul> <b>Hoofd middelen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Gekwalificeerd personeel (architecten, ingenieurs, bouwvakkers)</li> <li>– Fysieke infrastructuur (kantoren, bouwplaatsen)</li> <li>– Technologische hulpmiddelen voor ontwerp en projectbeheer</li> <li>– Financiële middelen en kapitaal</li> </ul>	<b>Waardepropositie</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Kwalitatief hoogwaardige bouwprojecten</li> <li>– Duurzaamheid en energie-efficiëntie</li> <li>– Op maat gemaakte oplossingen</li> <li>– Sterke projectmanagementcapaciteiten</li> </ul>		<b>Klantrelaties</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Klantenservice voor lopende projecten</li> <li>– Regelmatige updates en communicatie</li> <li>– Aanpassingsvermogen aan specifieke klantbehoeften</li> </ul> <b>Kanalen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Directe verkoop via verkoopteam</li> <li>– Online aanwezigheid en marketing</li> <li>– Deelname aan bouwbeurzen en evenementen</li> <li>– Samenwerkingen met architecten en vastgoedpartners</li> </ul>	<b>Klantsegmenten</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Woningcorporaties</li> <li>– Commerciële vastgoedontwikkelaars</li> <li>– Overheidsinstanties</li> <li>– Particuliere klanten</li> </ul>
<b>Kostenstructuur</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Arbeidskosten</li> <li>– Materiële kosten (bouwmaterialen)</li> <li>– Onderhouds- en operationele kosten</li> <li>– Marketing- en verkoopkosten</li> </ul>			<b>Inkomstenstromen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Projectgerelateerde inkomsten (verkoop van bouwdiensten)</li> <li>– Onderhoudscontracten na de bouw</li> <li>– Mogelijke inkomsten uit duurzame bouwoplossingen</li> </ul>		