

MI • Business model canvas

Belangrijkste partners

Wie zijn je belangrijkste, onvervangbare partners?

agenten

garages

Kernactiviteiten

Wat zijn je belangrijkste activiteiten om je waardepropositie te realiseren en te leveren?

verzeker
ingen

Waardeproposities

Welke waarde lever je aan jouw klant? Welke problemen help je op te lossen voor jouw klant? Welke behoefte vervul je voor jouw klant? Wat is je belofte aan jouw klant? Wat zijn de producten en diensten die je levert?

opvangen
van
financiële
gevolgen

Advies
voor
beperken
Schade

zekerheid

Klantrelaties

Wat is je relatie met elk klantsegment en hoe onderhoud je deze?

Toeseweren
Persoonlijke
hulp

Klantsegmenten

Voor wie creëer je waarde? Wie zijn jouw belangrijkste klanten? Wie bepaalt, beslist en gebruikt je waardepropositie?

auto-
mobilisten

Kernmiddelen

Wat zijn de belangrijkste (mensen, kennis, middelen en geld) heb je nodig om jouw waardepropositie te realiseren en te leveren?

personeel

geld

Risico-manage-
ment-
systemen

Kanalen

Hoe bereikt je waardepropositie jouw klant? Waar kan jouw klant je product of dienst kopen of gebruiken? Hoe communiceer je met jouw klant?

agenten
Fysieke
winkels

Online
winkel

Kostenstructuur

Wat zijn de belangrijkste kosten om jouw waardepropositie te realiseren en te leveren?

uitkeringen

Incentive
agenten

Inkomstenstromen

Hoe belonen jouw klanten jou voor de waarde die je levert? Wat zijn de verschillende inkomstenstromen?

Premies