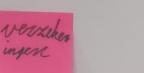
# MI Business model canvas

# Belangrijkste partners vie zijn je belangrijkste, onvervangbare partners?

## Kernactiviteiten

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



### 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?



Adules UDDE beperken Schade



### Klantrelaties

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



### Klantsegmenten

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



### Kernmiddelen

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

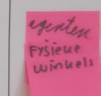




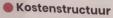


### Kanalen

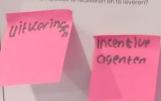
Hoe bereikt je waardepropositie jouw klant? Waar kan jouw klant je product of dienst kopen of gebruiken? Hoe communiceer je met jouw klant?



online winkel



Wat zijn de belangrijkste kosten om jouw



### Inkomstenstromen

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

