

Business Model

canvas voor beginners

Sector

Ondernemerschap

Categorie

Bedrijfsstrategie

Tijdsduur

2-3 uur

Leerdoelen / Doelstellingen



- Begrijp de kernelementen van het Business Model Canvas.
- Leer hoe je bedrijfsideeën effectief in kaart brengt.
- Ontwikkel helderheid in het definiëren van waardeproposities.
- Identificeer klantsegmenten en effectieve kanalen.
- Analyseer kostenstructuren en inkomstenstromen.

Benodigd materiaal



- Beamer of scherm voor presentatie
- Laptop met PowerPoint of Keynote
- Business Model Canvas-sjabloon (wordt aangeleverd)
- Werkbladen voor het structureren van bedrijfselementen
- Flipover en stiften voor brainstormsessies
- Voorbeelden van succesvolle businessmodellen

Omschrijving van de activiteit



Deelnemers verkennen het Business Model Canvas in een praktische workshop. Na een introductie van de negen bouwstenen brengen zij stap voor stap hun eigen businessmodel in kaart. Elke deelnemer of elk team verfijnt de waardepropositie, de marketfit en het financiële model. In groepen geven deelnemers elkaar feedback, waarna de sessie wordt afgesloten met presentaties. De facilitator beoordeelt op helderheid, haalbaarheid en innovatie.

Geschikt voor:

- Startup oprichters
- Aspirant-ondernemers
- Studenten Bedrijfskunde

Richtlijnen voor de begeleider



- Leg elk onderdeel van het Business Model Canvas uit met praktijkvoorbeelden.
- Benadruk helderheid en haalbaarheid van het businessmodel.
- Geef gestructureerde feedback, met aandacht voor sterke punten en verbeterkansen.
- Zorg voor een goede tijdsplanning, zodat ideeën voldoende uitgewerkt kunnen worden.

Instructies voor deelnemers



- Bepaal de belangrijkste partners van je bedrijf.
- Definieer de kernactiviteiten om waarde te leveren.
- Noteer de belangrijkste middelen voor je bedrijfsvoering.
- Vat je waardepropositie samen in één zin.
- Identificeer klantsegmenten en de kanalen om hen te bereiken.
- Schets kostenstructuren en inkomstenstromen.
- Verfijn en presenteer je Business Model Canvas.

Evaluatie en Reflectie



- Wat was de grootste uitdaging bij het in kaart brengen van je businessmodel?
- Hoe versterkte het formuleren van je waardepropositie je idee?
- Welke feedback heeft geholpen om je canvas te verbeteren?
- Hoe zeker voel je je over het uitvoeren van dit model?
- Hoe zou je het model aanpassen aan veranderende marktomstandigheden?

Achtergrondliteratuur bij deze Business Model Canvas voor Beginners



- Business Model Generatie – Alexander Osterwalder & Yves Pigneur
- The Lean Startup – Eric Ries
- Value Proposition Design – Alexander Osterwalder
- Strategizer's gids voor businessmodel-innovatie

Stapsgewijs:



1. Breng je belangrijkste partners, activiteiten en middelen in kaart.
2. Definieer je waardepropositie in één zin.
3. Identificeer klantsegmenten en de kanalen om hen te bereiken.
4. Schets kostenstructuren en inkomstenstromen.



Co-funded by
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use that may be made of the information contained therein. In compliance with the new GDPR framework, please note that the Partnership will only process your personal data in the sole interest and purpose of the project and without any prejudice to your rights.

Functie

*Maakt bedrijfsplanning
eenvoudiger.*