



NAAM EN VOORNAAM

NAAM ONDERNEMING

TITEL IDEE

DATUM

VERSIE

STRATEGISCHE PARTNERS



Welke externe strategische partners heb ik nodig om mijn product of dienst succesvol te kunnen produceren, realiseren en verkopen?

KERNACTIVITEITEN



Welke zijn de belangrijkste activiteiten die ik zelf moet doen om mijn aanbod voor de klant te realiseren?

MIJN AANBOD



Wat is mijn aanbod voor de klant? Welke noden en problemen van de klant los ik hiermee op?

KLANTRELATIES



Hoe leg ik relaties met de klanten en hoe kan ik die onderhouden?

KLANTENGROEPEN



Wie zijn mijn belangrijkste klanten en wat is hun behoefte?

MENSEN EN MIDDELEN



Welke mensen en middelen heb ik intern in mijn bedrijf nodig om mijn aanbod voor de klant te realiseren?

KANALEN



Hoe kan ik mijn klant bereiken? Denk hierbij zowel aan communicatie als aan het afleveren van je product of dienst.

KOSTENSTRUCTUUR



Wat zijn de kosten voor het ontwikkelen van mijn product of dienst?
Welke zijn de belangrijkste vaste en variabele kosten na de introductie?

INKOMSTEN



Hoe kan ik geld verdienen met mijn concept?
Waarvoor zijn mijn klanten bereid te betalen?