

BMI • Business model canvas

Belangrijkste partners Wie 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?	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 middelen (mensen, kennis, geld) 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?	
Kostenstructuur Wat zijn de belangrijkste kosten om jouw waardepropositie te realiseren en te leveren?			Inkomstenstromen Hoe belonen jouw klanten jou voor de waarde die je levert? Wat zijn de verschillende inkomstenstromen?	