


<p><b>Key Partners</b></p> <p>Welke samenwerkingspartners zijn belangrijk en lastig te vervangen?</p> <p>MOTIVATIE VOOR PARTNERSHIPS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Optimalisatie</li> <li>- Schaalvergroting</li> <li>- Risicovermindering</li> <li>- Toegang tot key resources</li> <li>- Toegang tot key activiteiten</li> <li>- Toegang tot netwerk</li> <li>- Image</li> </ul> <p>SOORTEN PARTNERSHIPS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Strategische samenwerking met (niet-) concurrenten</li> <li>- Joint ventures</li> <li>- Leverancier (buyer-supplier)</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>- wat?</li> <li>- hoe?</li> <li>- waarom?</li> </ul> <p><i>Klanten, belanghebbenden en stakeholders kunnen ook potentiële Key partners zijn.</i></p>	<p><b>Kern Activiteiten</b></p> <p>Wat zijn de belangrijkste bezigheden voor onze onderneming/ organisatie?</p> <p>SOORTEN ACTIVITEITEN</p> <p>Productie/ realisatie (producten, diensten, campagnes, events), Problemen oplossen, Platform/Netwerk, R&amp;D, Organisatie, Management, Logistiek, Marketing, PR, Sales, Training, Advies, Reizen, Fundraising, Funding etc.</p>	<p><b>Waardepropositie(s)</b></p> <p>Wat is de missie? (hoger doel, impact op langere termijn)</p> <p>Welke specifieke waarden leveren we met onze producten, diensten of projecten aan elk klant-, belanghebbende- of stakeholdersegment?</p> <p>FUNCTIONELE, KWALITATIEVE EN KWANTITATIEVE ASPECTEN, BIJVOORBEELD:</p> <p>Getting the Job Done/ functionaliteit, Prestaties, Expertise, Custom made, Beleving, Merk, Status, Image, Nieuwheid, Partnership, Prijs, Kostenvermindering, Risicovermindering, Toegankelijkheid, Gemak, Service, Extra's etc.</p> <p>SOCIALE IMPACT</p> <p>Inkomen, Gezondheid, Onderwijs, Hygiëne, Huisvesting, Welzijn, Gelijkheid, Kansen, (Re)integratie, Vrede, Werk, Empowerment, Bewustwording, Landbouw, Economie, Business, Ondernemerschap, Heropbouw, Opvang, Weerbaarheid, Vrouwen, Kinderen etc.</p> <p>MILIEU IMPACT</p> <p>Vervuiling, Energie, Klimaat, Grond, Water, Landbouw, Veeteelt, Voedsel, Biodiversiteit, Cradle to cradle, Recycling etc.</p> <p><i>NB Waardepropositie is het totale pakket dat inspeelt op jobs, pains &amp; gains; problemen, behoeften &amp; wensen.</i></p>	<p><b>Relaties</b> </p> <p>Welke soorten relaties onderhouden we met klanten, belanghebbenden en stakeholders?</p> <p>SOORTEN RELATIES</p> <p>Persoonlijk: service, hulp, advies, informatie op maat, chat functie, Co-creatie, Training</p> <p>Onpersoonlijk: standaard via Website, Online communities, Mailings, Algemene terugkoppeling (evaluatie, verantwoording) etc.</p>	<p><b>Segmenten: Klanten, Belanghebbenden &amp; Stakeholders</b></p> <p>Wie zijn onze belangrijkste () klanten, groepen belanghebbenden en stakeholders? (Voor wie creëren we waarde?)</p> <p>Op welke specifieke problemen, behoeften of wensen richten we ons?</p> <p>KLANTEN/BELANGHEBBENDEN/STAKEHOLDERS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gebruikers, deelnemers, klanten</li> <li>- Achterban</li> <li>- Vrijwilligers</li> <li>- Overheden</li> <li>- Maatschappelijke instituties (o.a. bedrijven, organisaties, verenigingen, onderwijs, gezondheidszorg, branches)</li> <li>- Politiek</li> <li>- Donors, filantropen, sponsors, subsidieverstrekkers, fondsen, investeerders, banken</li> <li>- Samenwerkingspartners etc.</li> </ul> <p>BETROKKENEN BINNEN SEGMENTEN</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Beslissers</li> <li>2. 'Economic buyers'</li> <li>3. Adviseurs</li> <li>4. Beïnvloeders</li> <li>5. Eindgebruikers/ klanten</li> </ol>
<p><b>Kostenstructuur</b></p> <p>Wat zijn de belangrijkste kosten voor onze onderneming/ organisatie?</p> <p>Hoe kunnen we besparen of verminderen?</p> <p>ONDERWERPEN Vaste en variabele kosten, Samenwerking, Schaalbaarheid</p>		<p><b>Inkomstenstromen</b></p> <p>Hoeveel geld wordt er ontvangen voor elk product, dienst of project?</p> <p>Hoe komt het geld binnen?</p> <p>Verkoop, Lening, Investering, Donatie, Subsidie, Abonnement, Verhuur etc.</p>		
<p><b>Maatschappelijke nadelen (negatieve impact)</b></p> <p>Welke maatschappelijke nadelen (social impact of milieu) levert product, dienst of project op? Hoe zijn de negatieve financiële en niet-financiële effecten meetbaar?</p>		<p><b>Maatschappelijke voordelen (positieve impact)</b></p> <p>Welke maatschappelijke voordelen (sociale en/of milieu impact) levert product, dienst of project op? Hoe zijn de positieve financiële en niet-financiële effecten meetbaar?</p>		