



Verdiepingsdag

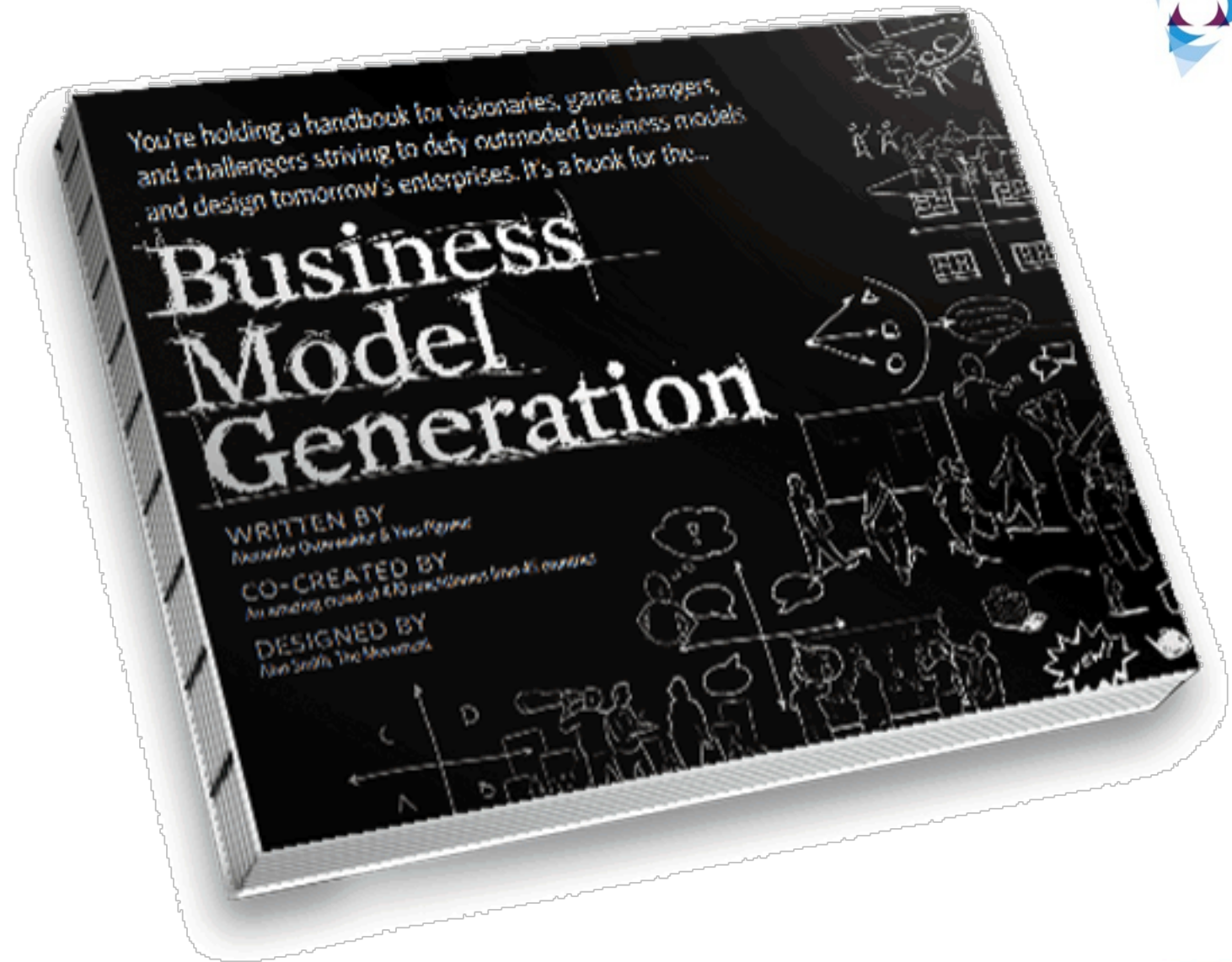
Ontbundelen van businessmodellen

Miriam Korstanje
Matthijs Bobeldijk
10 maart 2015

Business model?

“Een business model beschrijft de grondgedachte hoe een organisatie waarde creëert, levert en behoudt”

Alexander Osterwalder (2009)



*“De meeste
businessplannen
overleven het
eerste klantcontact
niet!”*

Alexander Osterwalder (Business Model
Generation)

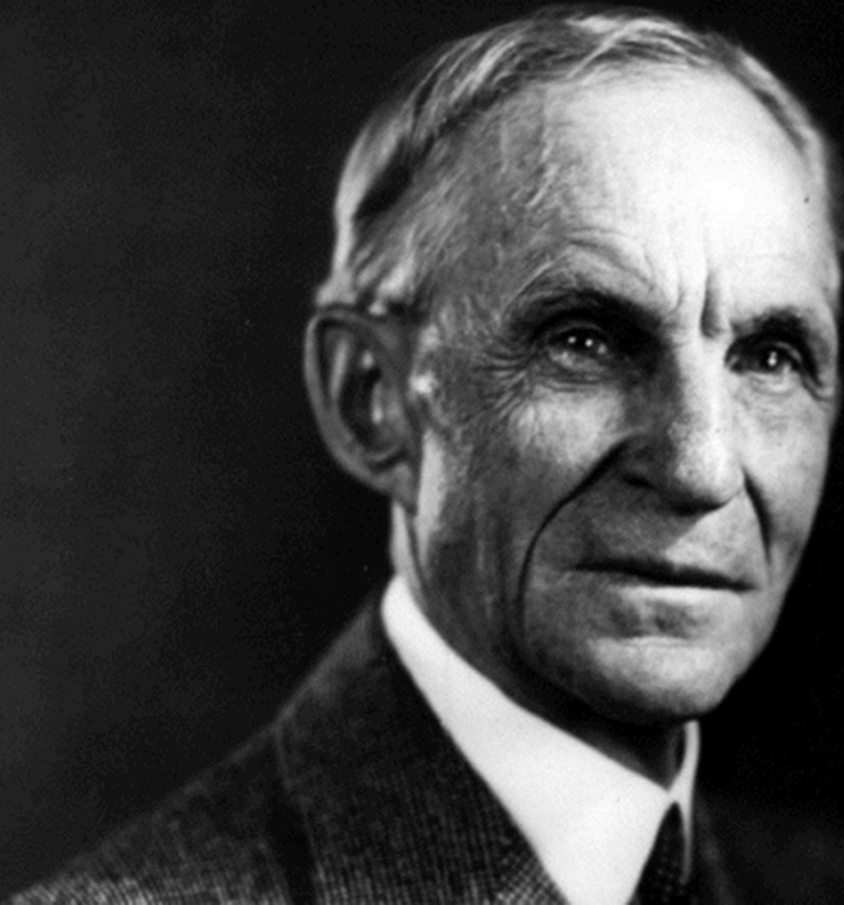


“De meeste startups falen omdat ze geen klanten maar producten ontwikkelen!”

Ga naar buiten & test met echte klanten!”

Steve Blank (Customer Development)





**“If I had asked people
what they wanted,
they would have said
faster horses.”**

—Henry Ford




*“Het is niet de taak
van klanten om te
weten wat ze echt
willen.”* Steve Jobs

“Lean: minimaliseren van verspilling en efficiënt met resources omgaan.”

“Lean startup: leren (over klanten) maximaliseren voordat we door onze resources heen zijn!”



Eric Ries (Lean Startup)

A photograph of Ash Maurya, a well-known entrepreneur, speaking at a conference. He is wearing a blue and white striped button-down shirt and is gesturing with his hands while speaking. The background is slightly blurred, showing a wall with many small logos.

“De meeste startups falen nog steeds! Het gaat namelijk niet om het schrijven van het beste plan om mee te starten (plan A), maar het op tijd vinden van plan B, C of Z dat echt werkt!

Ash Maurya (Running Lean)

Een startup is een tijdelijke organisatie op zoek naar een schaalbaar, herhaalbaar en winstgevend businessmodel voordat het geld op is...

Steve Blank





PUBLIEK-PRIVATE BUSINESS MODELLEN IN HET NEDERLANDSE BEROEPSONDERWIJS

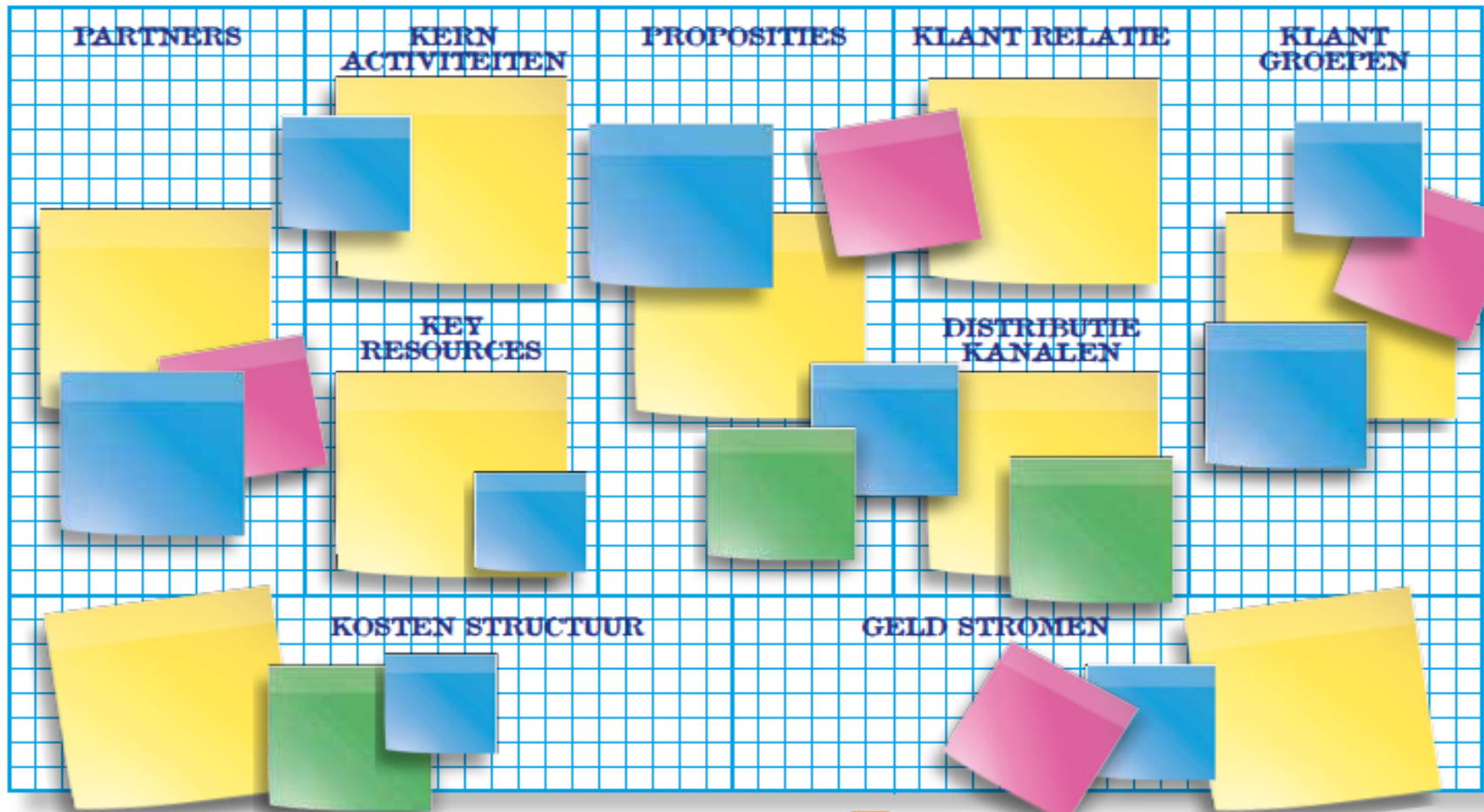
Een handig werkboekje om de zoektocht naar een schaalbaar, herhaalbaar en kostendekkend business model van uw PPS te versnellen.

OPLEIDINGSHUIS
ONDERZOEKSHUIS
LEVEN LANG LEREN
LABORATORIUM
PROJECTBUREAU
MARKETINGORGANISATIE
NETWERKORGANISATIE
LOKET
VERKOOPKANTOOR
INZET VAN STUDENTEN

Laat u inspireren door business modellen uit de praktijk!

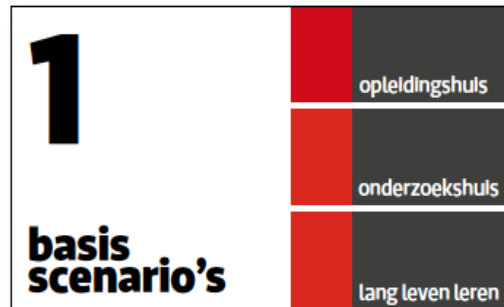
“Wij helpen u met dit boekje graag de zoektocht (=leren) naar een werkend businessmodel van een PPS te versnellen!” [Miriam & Matthijs](#)





“Er is zoveel te doen in onze PPS!
Waar begin ik nu mee? En hoe houd ik
overzicht?”

10 business model scenario's



Elk business model scenario kent:

- Een eigen Business Model Canvas met 9 unieke bouwstenen
- Aannames over marktkansen
- Randvoorwaarden voor succes
- Voor- en nadelen
- Ideale en minder ideale combinaties met de andere business model scenario's
- Een (dominante) waarde strategie

10 business model scenario's



1. Opleidingshuis
2. Onderzoekshuis
3. Leven Lang Leren
4. Laboratorium
5. Projectbureau
6. Marketingorganisatie
7. Netwerkorganisatie
8. Loket
9. Verkoopkantoor
10. Inzet van studenten

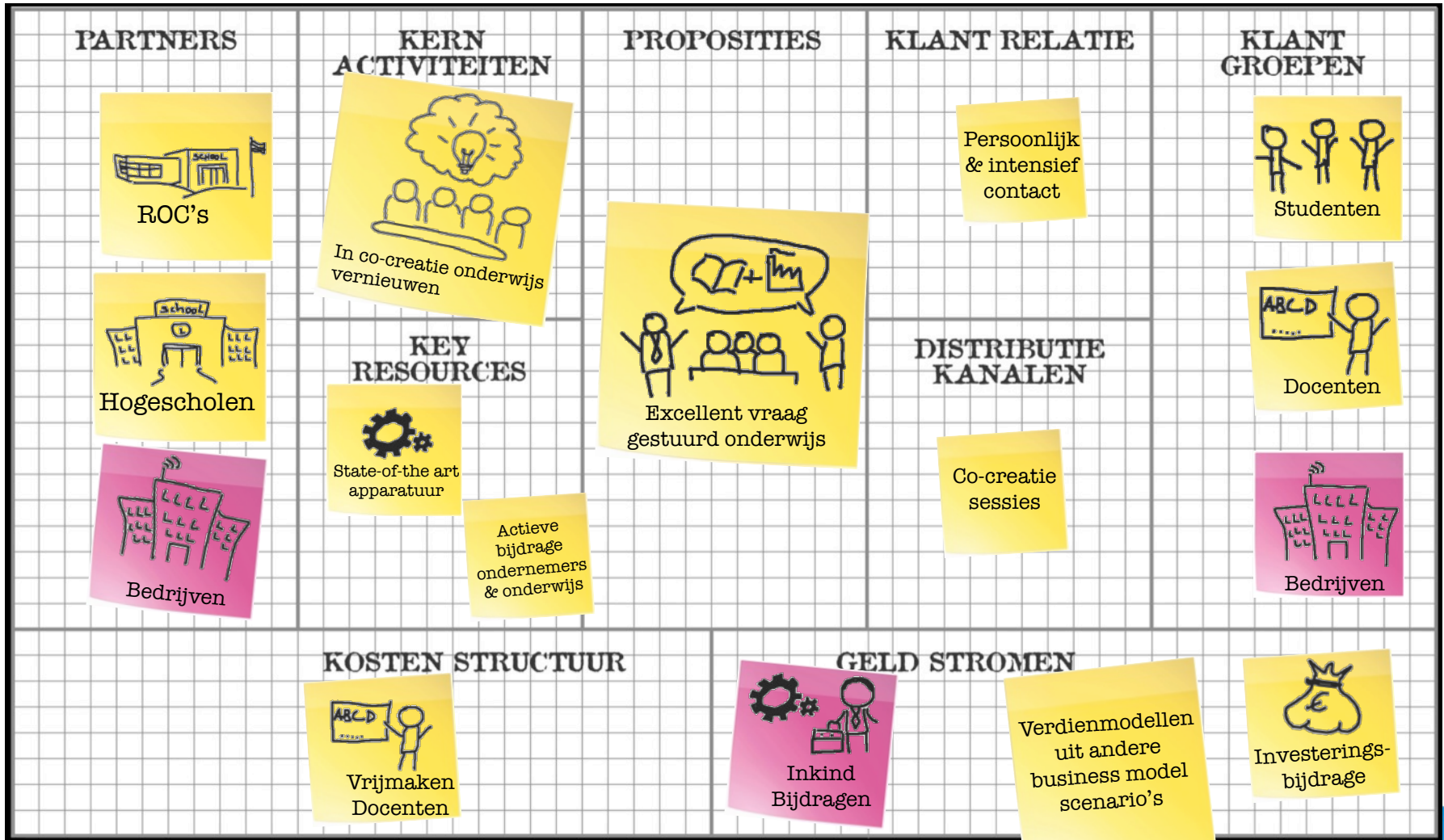
SCENARIO #1

Opleidingshuis



Onderwijsvernieuwing

Opleidingshuis



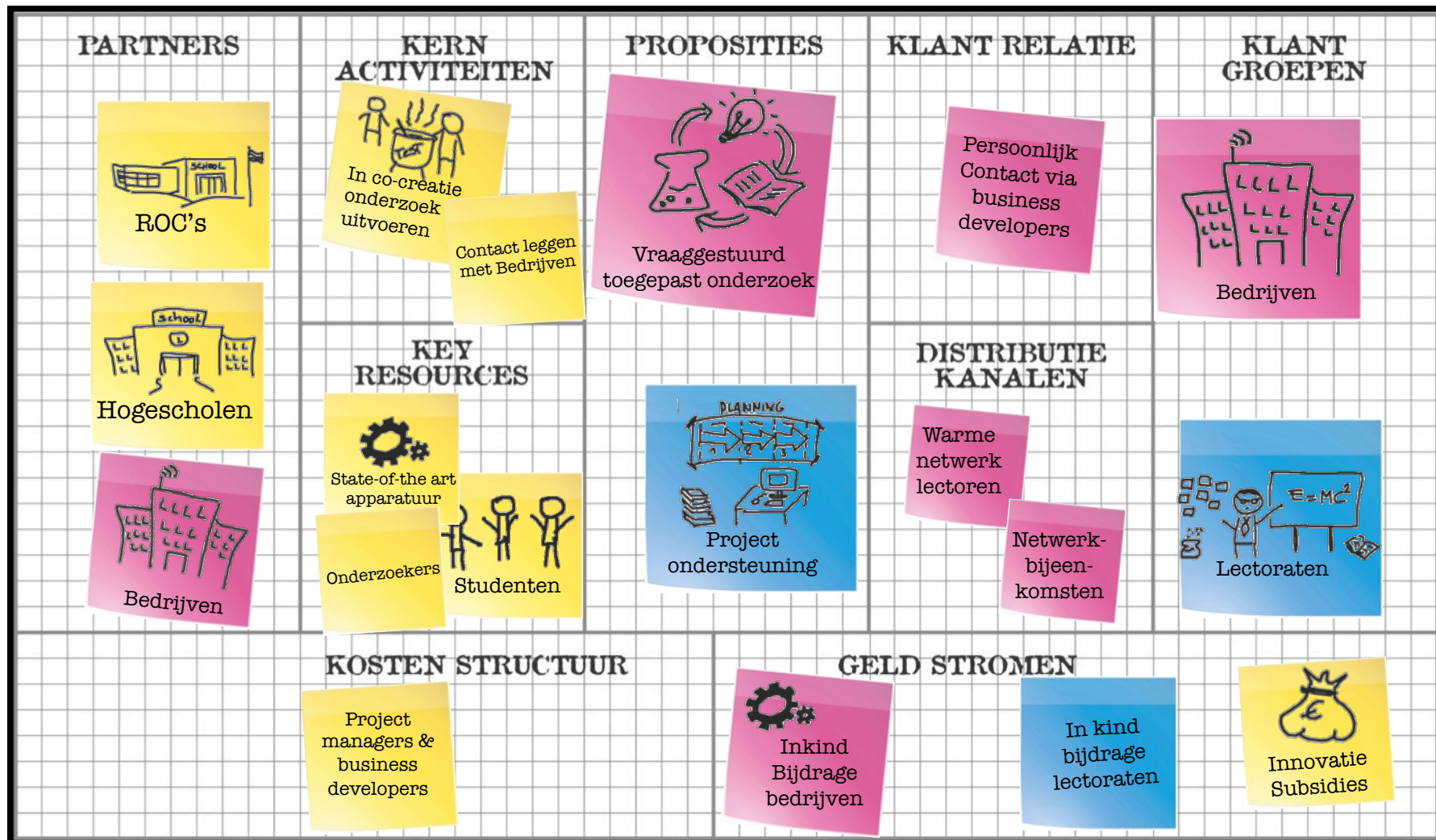
SCENARIO #2

Onderzoekshuis



In co-creatie onderzoek
mogelijk maken

Onderzoekshuis



SCENARIO #3



Leven Lang Leren

Bij- om-, her- & opscholen...

Leven Lang Leren



Oefening

The Business Model Canvas

Designed for: RETENT

Key Partners

Who are our Key Partners?
Who are our key suppliers?
Which Key Resources are we acquiring from partners?
Which Key Activities do partners perform for us?

motivations for partnerships:
Optimization and economy
Reduction of risk and uncertainty
Acquisition of particular resources and activities



Key Activities

What Key Activities do our Value Propositions require?
Our Distribution Channels?
Customer Relationships?
Revenue streams?



Value Propositions

What value do we deliver to our customers?
Which one of our customer's problems are we helping to solve?
What bundles of products and services are we offering to each customer segment?
Which customer needs are we addressing?



Customer Relationships

What type of relationship does our Customer Segment expect us to establish and maintain with them?
Which relationships are we offering to each customer segment?
How are they integrated into the rest of our business?
How costly are they?

MUSIC FESTIVALS <

PRODUCTION & FESTIVAL ATTENDANCE

DESIGN & PRODUCTION OF RETENT STAMPS

POSITIVE ENVIRONMENTAL PUBLICITY OF FESTIVAL

REDUCE THE COSTS OF TENTS

RESOURCES MAINTENANCE

AVOIDANCE OF ISSUES

Bespreek in 3 subgroepen de belangrijkste uitdagingen van deze 3 businessmodel scenario's in de praktijk! Maak een lijst op flip-over papier

Oefening

The Business Model Canvas

Designed for: RETENT

Key Partners

Who are our Key Partners?
Who are our key suppliers?
Which Key Resources are we acquiring from partners?
Which Key Activities do partners perform for us?

motivations for partnerships:
Optimization and economy
Reduction of risk and uncertainty
Acquisition of particular resources and activities



Key Activities

What Key Activities do our Value Propositions require?
Our Distribution Channels?
Customer Relationships?
Revenue streams?



Value Propositions

What value do we deliver to customers?
Which one of our customer segments are we helping to solve their problems?
What bundles of products and services are we offering to each segment?
Which customer needs are we satisfying?



Customer Relationships

What type of relationship do we want with our customer segments?
What type of relationship are we offering to each segment?
How are they integrated into the overall business model?
How costly are they?

MUSIC FESTIVALS

PRODUCTION & FESTIVAL ATTENDANCE

DESIGN & PRODUCTION OF RETENT STAMPS

REDUCE THE COSTS OF TENTS

POSITIVE ENVIRONMENTAL PUBLICITY OR FESTIVAL

Even kort delen van onze vraagstukken per scenario....

Dank voor uw bijdrage!

Meer weten / leren over
businessmodellen en business
development?

**Meld u dan aan voor de
3 Daagse Training 2015!!**