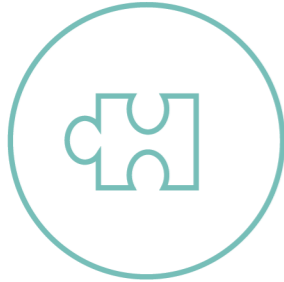


# BUSINESS MODEL

## STRATEGIC PARTNERS



Wie zijn de beslissende stakeholders in de volledige waardeketen van uw business? Kennen zij uw value proposition?

## KEY ACTIVITIES



Wat zijn uw belangrijkste bedrijfsprocessen? Wij transformeren uw bedrijfsprocessen op basis van hun onderliggende eenvoud, met als rode draad een significante invloed op uw cashflow.

## KEY RESOURCES



Welke middelen moeten aangewend worden om uw value proposition te realiseren?

## VALUE PROPOSITION



Hoe beantwoordt u aan de echte behoeften van uw klanten?  
Hoe creëert u waarde voor hen?  
Waar zit uw onderscheidend vermogen?

## CUSTOMER RELATIONSHIPS



Welke éénduidige boodschap wilt u aan uw klanten communiceren over uw value proposition? Hoe zorgt u ervoor dat die boodschap bij de beslissingsnemers terecht komt?

## DISTRIBUTION CHANNELS



Op welke manier komen uw producten of diensten, bij uw klanten terecht?

## CUSTOMER SEGMENTS



Aan welke klantensegmenten levert uw organisatie diensten of producten?



## COST STRUCTURE

Binnen welke kostenstructuur tracht u rendabele omzet te bereiken? Wij helpen uw organisatie te komen tot een kader van gerichte investeringen en gecontroleerde structurele kosten.



## REVENUE STREAMS

Welke revenue streams worden gegenereerd door het succesvol aanbieden van uw value propositions?