

SOCIAL BUSINESS MODEL CANVAS

<p>BELANGRIJKSTE MIDDELEN</p> <p>Welke middelen heb je nodig om je idee te verwezenlijken? Mensen, financiën, materiaal ...?</p>	<p>BELANGRIJKSTE ACTIVITEITEN</p>	<p>TYPE INTERVENTIE</p> <p>Wat is het? Een service, een product, een workshop, een lezing?</p>	<p>SEGMENTEN BEGUNSTIGDEN</p> <p>Wie heeft er baat bij jouw idee, wie help je, wat maak je beter?</p>	<p>WAARDEOPVATTING SOCIALE WAARDE OPVATTING</p> <p>Welke waarde heeft jouw idee in de samenleving?</p> <p>.....</p> <p>IMPACT METEN</p>
<p>PARTNERS EN BELANGRIJKSTE BELANGHEBBENDEN</p> <p>Welke belangrijke groepen zal je betrekken bij het uitvoeren van je idee, welke partners zijn essentieel voor het slagen van je idee?</p>	<p>Welke activiteiten voer je voornamelijk uit, waar ben je dagelijks mee bezig? Bv. community management, het zoeken naar nieuwe partners ...?</p>	<p>KANALEN</p> <p>Hoe bereik je zowel je partners, de belangrijkste belanghebbenden en je klanten?</p>	<p>KLANTEN</p> <p>Wie betaalt er voor je idee, je product, je workshop ...?</p>	<p>Hoe ga je de impact meten om je waarde aan te tonen?</p> <p>.....</p> <p>KLANTEN WAARDE OPVATTING</p> <p>Wat halen je klanten uit je idee?</p>
<p>KOSTEN STRUCTUUR:</p> <p>Wat zijn je grootste kosten? Hoe veranderen die als je groter wordt?</p>	<p>SURPLUS</p> <p>Waar ga je de winst in investeren?</p>	<p>BELANGRIJKSTE INKOMSTEN</p> <p>Waar komen je inkomsten vandaan? Hoe veranderen die als je groter wordt?</p>		

CHECK THE PROCESS

