

## KEY PARTNERS

Wie zijn onze key partners?  
 Wie zijn onze key leveranciers?  
 Welke key resources krijgen we van partners?  
 Welke kernactiviteiten worden uitgevoerd door partners?

## KERNACTIVITEITEN

Met welke kernactiviteiten kunnen we onze waardeproposities realiseren?  
 Onze distributiekkanalen?  
 Klantrelaties?  
 Inkomstenstromen?

## WAARDEPROPOSITIES

Welke waarde leveren we aan de klant?  
 Welke problemen van onze klant lossen we op?  
 Welke bundels van producten en diensten bieden we aan onze klantsegmenten?  
 Welke klantbehoeften vullen we in?

## KLANTRELATIES

Wat voor soort relatie verwacht elk van de klantsegmenten met ons op te bouwen en te onderhouden?  
 Welke hebben we opgebouwd?  
 Hoe zijn deze verbonden met de rest van ons business model?  
 Hoeveel kost ons deze relatie?

## KLANTSEGMENTEN

Voor wie creëren we waarde?  
 Wie zijn onze meest belangrijke klanten?

## KEY RESOURCES

Met welke key resources kunnen we onze waardeproposities realiseren?  
 Onze distributiekkanalen?  
 Klantrelaties?  
 Inkomstenstromen?

## KANALEN

Middels welke kanalen willen onze klantsegmenten bereikt worden?  
 Hoe bereikene we ze nu?  
 Hoe verhouden onze kanalen zich?  
 Welke werken het beste?  
 Welke zijn het meest kostenefficiënt?  
 Hoe integreren we onze kanalen met de routine van onze klantsegmenten?

## KOSTENSTRUCTUUR

Wat zijn de meest belangrijke kosten die samengaan met ons business model?  
 Welke key resources zijn het duurst?  
 Welke kernactiviteiten zijn het duurst?

## INKOMSTENSTROMEN

Voor welke waarde zijn onze klantsegmenten bereid te betalen?  
 Wat betalen ze op dit moment?  
 Hoe betalen ze op dit moment?  
 Hoe veel zijn ze bereid te betalen?  
 Hoeveel dragen de individuele inkomstenstromen bij aan het totaal?