

# Business Model Canvas

acerta

## Partners

Wie zijn je onvervangbare partners?

## Activiteiten

Wat zijn je belangrijkste activiteiten om je waardepropositie te realiseren en in te lossen?

## Bronnen

Wat zijn je belangrijkste middelen die je nodig hebt om waardepropositie te realiseren en in te lossen?

## Waardepropositie

Welke behoefte van je klant vervul je?  
Welke problemen los je op voor je klant?  
Welke waarde en belofte biedt je aan je klant?

## Klantrelaties

Wat is je relatie met elk segment en hoe onderhoud je deze?

## Contactkanalen

Hoe bereikt je waardepropositie je klant?  
Waar kan je klant jouw product of dienst vinden? Hoe communiceer je met je klant?

## Klanten

Voor wie creëer je waarde?  
Wie bepaalt, beslist en gebruikt je waardepropositie?

## Kosten

Wat zijn je belangrijkste kosten om je waardepropositie te realiseren en in te lossen?

## Inkomsten

Wat zijn je verschillende inkomstenstromen?

***acerta***