Key Partners

Wie zijn je partners?

Wat moet je betrekken van partners?

Key Activities

Wat doe je ?

Key Resources

Wat moet je zelf bezitten?

Wat is van onschatbare waarde ?

Value Propositions

Wat biedt je aan?

Customer Relationships

Hoe vind, houd en bind je klanten?

Channels

Hoe bereik je je klanten ?

Customer Segments

Wie zijn jouw klanten?

Cost Structure

Wat zij de belangrijkste kosten?

Revenue Streams

Waaruit haal je je inkomsten ?

www.businessmodelgeneration.com

CUSTOMERScope
ADVIES 3.0 IN KLANTLOYALITEIT