

U heeft het gevoel dat ze met uw huidige businessmodel niet het onderste uit de kan haalt; dat er meer in zit, ook al gaat alles goed en worden de doelstellingen gehaald. U realiseert zich dat uw businessmodel verouderd is, omdat er veel in de wereld om hun heen is veranderd of dat er binnenkort grote veranderingen op stapel staan.

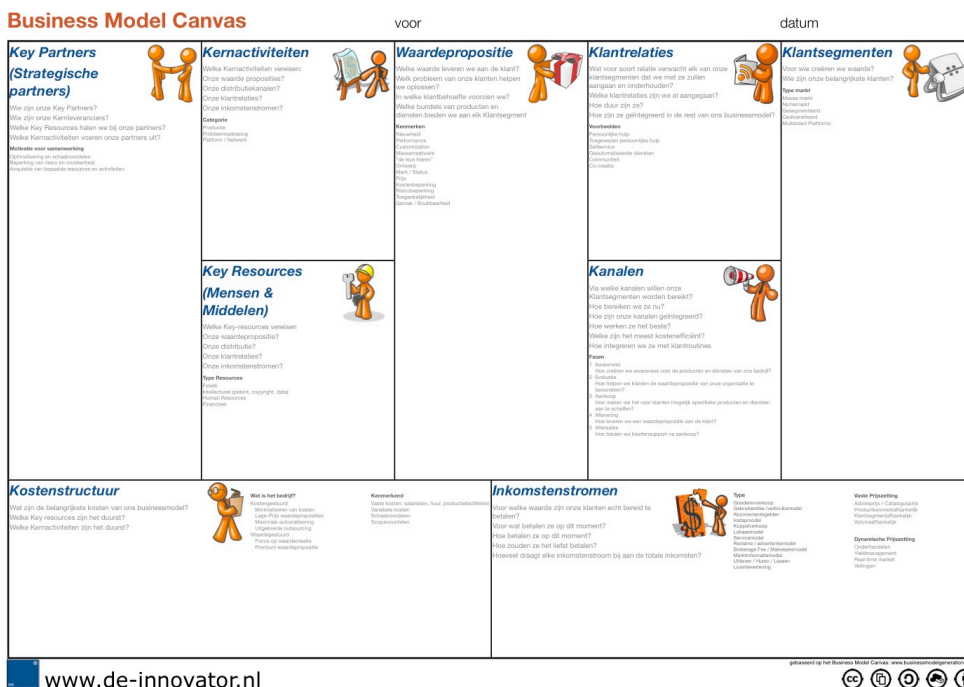
## waarom een nieuw businessmodel?

De basis voor een nieuw businessmodel ligt in de veranderingen in de markt. Klanten en markten veranderen en uw organisatie moet zich daaraan aanpassen. Vaak gebeurt dit niet of te laat; waarom veranderen als alles goed gaat. Als de klanten en markten daarna bij u afhaken is het vaak te laat om te veranderen. Het tempo van verandering bij de klant en bij uw organisatie moeten wel gelijke tred houden. Uw businessmodel moet worden aangepast ... maar hoe doet u dat?

## Meer omzet met een nieuw businessmodel

De Innovator werkt met het Business Model Canvas van Osterwalder als basis; deze wordt verrijkt met andere technieken.

Het Business Model Canvas is een visueel sterk instrument. Op een grote poster - het Business Model Canvas - zijn de bouwstenen aangegeven.



Op het Business Model Canvas brengen we uw huidige businessmodel in kaart. Met de bekende Post-It stickers vullen we het Business Model Canvas. Dit wordt het

uitgangspunt voor de workshop. Alle activiteiten worden in kaart gebracht tot het plaatje klopt ... uw huidige businessmodel.

Met het ingevulde Business Model Canvas nemen we op een speelse manier alle activiteiten van uw bedrijf onder de loep. Verwijder een Post-It en dan rest de kernvraag: wat als ...?

Gewoon ... Ideeën genereren, tot alle puzzelstukjes passen ... Het resultaat: Een nieuw businessmodel ! Hiermee ontsluit u nieuwe marktsegmenten voor uw product ... met meer omzet.

## Valideer uw businessmodel

U heeft nu een nieuw businessmodel ... maar klopt dit met de werkelijkheid? De volgende stap is dan ook het valideren van uw businessmodel:

- Kloppen alle aannames?
- Zijn alle gemaakte keuzes in uw businessmodel ook uitvoerbaar?
- Wat moet er worden aangepast?
- Hoe kan het nog beter?

## Combinatie

Deze workshop is prima te combineren met voorbereidende onderzoeken en workshops (omgevingsanalyse en scenarioplanning). Het uitdiepen van één van de bouwstenen van het Business Model Canvas kan met andere workshops:

- Blue Ocean Strategy,
- klantsegmentatie,
- klantreis en
- verdienmodel.

## Workshop

Wij houden de workshop business model canvas met medewerkers uit uw bedrijf (eventueel nodigt u daarbij nog enkele vertrouwenspersonen bij uit). Aan het einde van de sessie heeft u een nieuwe businessmodel waarmee u direct aan de gang kunt. De methode is erg visueel en we laten het u graag zien.

# Businessmodel innovatie

## Kennismaken

We starten met een vrijblijvend kennismakings- en oriëntatie-gesprek. Het is voor ons van groot belang uw situatie zo goed mogelijk te kennen om een topresultaat te halen.

Mail ([evert@de-innovator.nl](mailto:evert@de-innovator.nl)) of bel Evert Moolhuijsen (0522-851800 of 06-23404557) voor een afspraak.

