



Het Canvas Model en innovatie

Een businessmodel beschrijft 'de essentie van waarde creatie in een organisatie; hoe die waarde tot stand komt en hoe je die waarde in stand houdt.' Het businessmodel is een hulpmiddel waarmee je kritisch alle aspecten van je waarde creatie evalueert en bijstelt. Het geeft je sturing, koers en laat het zien waar je kansen en bedreigingen liggen. Daarom past werken met een businessmodel zo bij deze tijd van doorlopende vernieuwing.

Het Vooruitvinderskompas & Canvas Business Model

In het boek Het Vooruitvinderskompas werken we met de aanpak van Canvas Business Modelling. Dit model verscheen in 2010 in een boek onder de zelfde titel van de auteurs Alexander Osterwalder en Yves Pigneur. Het model is ontwikkeld in interactie met een grote groep gebruikers (zogenaamd open source). De titel spreekt over modelleren en het periodiek op maat maken van je waarde propositie voor een veranderende omgeving. Zo ontstaat er een dynamisch proces, dat flexibiliteit biedt zonder je koers te verliezen.

De 9 bouwstenen van het Canvas Business Model

Het Canvas Business Model bestaat uit negen bouwstenen, geordend in vier blokken:

Blok 1

gaat over de kern: de waarde propositie, het bestaansrecht van een organisatie.

Blok 2

zit aan de rechterkant en omvat drie bouwstenen waarin de commerciële strategie centraal staat. Met vragen als: op welke klantgroepen richten wij ons, welke afspraken maken we met onze klanten en hoe voldoen we aan de verwachtingen van de klant? Ook is er aandacht voor de kanalen waarlangs we klanten bereiken.

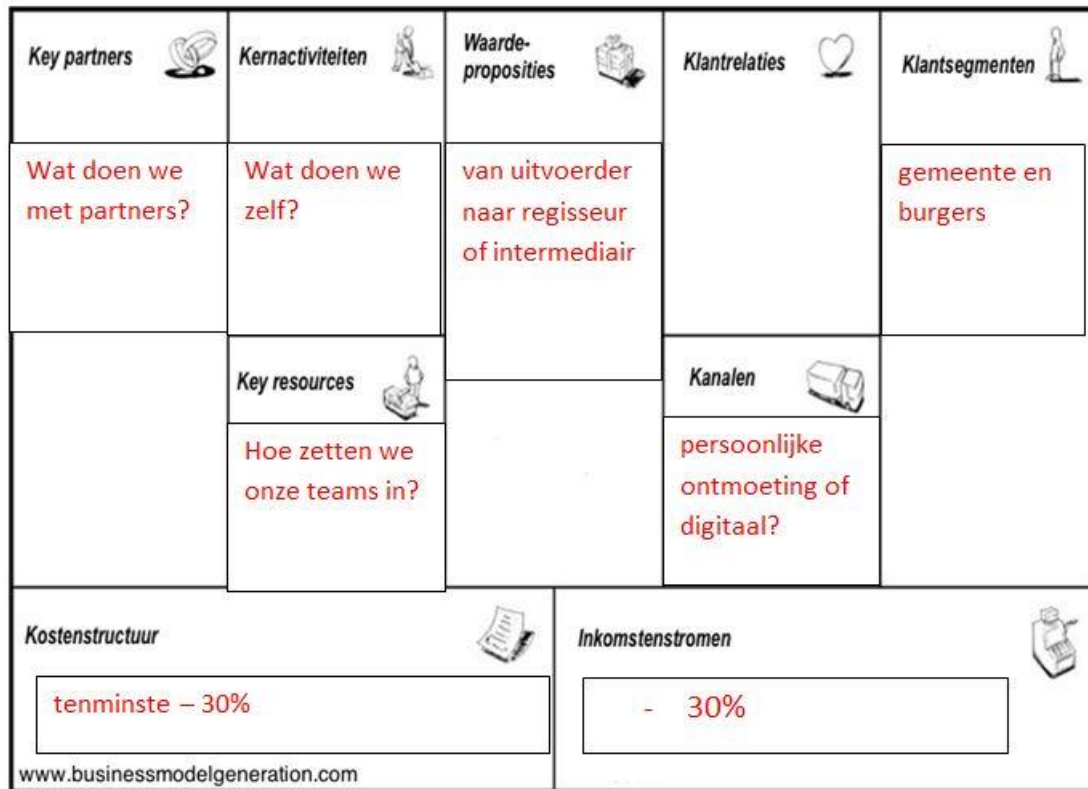
lees verder

Blok 3

zit links en bevat drie bouwstenen: wat doen we zelf, wat besteden we uit en welke resources hebben zelf we nodig om te kunnen presteren?

Blok 4

ligt onder het hele model: hierin staan de kosten en baten van het businessmodel centraal.



Canvas Business Model en nieuwe waarden

In Het Vooruitvinderskompas combineren wij dit Canvas Business Model met de -nieuwe waarden- van deze nieuwe tijd. Oude en bestaande waarden zoals: het streven naar groei en winst, de overnemende overheid, de schaal vergroting, functiescheiding, individualisme, consumptie en controle zijn ons inziens uitgewerkt.

Vernieuwing is noodzakelijk in de vorm van waarden als eigen kracht, doe-het-samen-zelf, duurzaamheid, tijdelijke verbindingen en vertrouwen.

Door de inzet van canvas businessmodellering krijg je scherp hoe het realiseren van maatschappelijke waarde effectief gecombineerd kan worden met het realiseren van economische waarde. En hoe je dat zo efficiënt mogelijk kunt doen. Dit is een fascinerende puzzel.

lees verder

Wil je meer weten over hoe jij als maatschappelijke organisatie innovatie en meerwaarde kunt brengen in deze nieuwe tijd? Dan is het boek Het Vooruitvinderskompas een aanrader. *Je kunt het hier bestellen.*



Doorpraten of meer weten?

Ik praat graag met je door over businessmodellering, innovatie of Het Vooruitvinderskompas tijdens een vrijblijvend strategiesprek. Je kunt me [hier mailen](#).

Dit blog is gebaseerd op het waardevolle boek 'Het Vooruitvinderskompas' – voor leiders van maatschappelijke innovatie. Je kunt dit boek bestellen [via deze link](#).