

BEDRIJFSMODEL KAARTEN



Gebruik van de tool
Voorbeeld
Kaarten

Bedrijfsmodel Kaarten

Bedrijfsmodel Kaarten geven je ideeën hoe je een bedrijfsmodel zou kunnen aanpassen of opzetten. De tool laat je bedrijfsmodellen zien die al eerder gebruikt zijn door andere bedrijven. Laat je door de Bedrijfsmodel Kaarten inspireren om je eigen bedrijfsmodel aan te passen. Door beproefde elementen te gebruiken hoef je niet vanaf nul te beginnen.

Tips voor gebruik

De Bedrijfsmodel Kaarten kun je individueel gebruiken, maar ze zijn het effectiefst wanneer ze met een groep worden ingezet. De kaarten dienen dan als basis voor een discussie over het bedrijf en zo kunnen nieuwe vormen of combinaties van bedrijfsmodellen worden gevonden

Gebruik van de tool

De Bedrijfsmodel Kaarten bestaan uit 52 kaarten. Samen vormen ze een set van inspirerende bedrijfsmodel opties die reeds zijn ingezet door anderen. Elke kaart bevat de naam en uitleg van een businessmodel en wordt met een voorbeeld geïllustreerd.

De kaarten kunnen op meerdere creatieve en speelse manieren worden ingezet:

Bedrijfsmodel kaartspel (3-5 spelers)

Een bestaand of nieuw bedrijfsidee wordt gebruikt als startpunt. Vraag een van de deelnemers om het geselecteerde idee uit te leggen of te visualiseren. Verdeel de kaarten willekeurig tussen alle spelers. Elke speler krijgt 5 minuten om 3 kaarten te selecteren waarvan de speler denkt dat die het beste bij het gepresenteerde idee passen. De spelers leggen daarna één voor één de kaarten op tafel en lichten kort toe waarom ze voor deze kaarten hebben gekozen. De meest overtuigende ideeën kunnen na het spelen verder worden ontwikkeld.

Bedrijfsanalogie spel (1 of meer spelers)

De kaarten worden gebruikt in een open discussie. Gebruik een whiteboard of groot stuk papier. Schrijf je product, dienst of idee groot in het midden. Je kunt ook beginnen vanuit je huidige bedrijfsmodel. Kies een willekeurige kaart en denk maximaal 5 minuten na over hoe deze kaart op jouw huidige situatie toegepast zou kunnen worden. Beschrijf je oplossing in maximaal 3 punten op een post-it en plaats deze rond de propositie. Herhaal dit 3 tot 5 keer. Gebruik de input als ingrediënten voor een nieuw bedrijfsplan.

Voorbeeld Uber

| | |
|---------------------------------|--------------------------|
| industrie | Transport |
| producten & diensten | Personen- en versvervoer |
| bedrijfs-grootte | 900 |
| omzet | \$6,5 miljard (2016) |
| locatie | San Francisco |



In 2010 werd de taxiwereld opgeschrikt. Voorheen was een passagier afhankelijk van een taxibedrijf met vaste chauffeurs. Veel overhead en weinig flexibiliteit drijven in deze markt de prijzen op. Uber ontwikkelde een applicatie waarmee mensen ritten die ze toch al maken, kunnen aanbieden als taxiriten. Een zogenaamde peer-to-peer rittenservice. Daarnaast heeft Uber ook een versie van de app voor professionele bestuurders. Door gebruik van een applicatie wordt de overhead teruggedrongen. Voor onderhoud vraagt Uber een percentage van de ritprijs.

Ubers Bedrijfsmodel kaarten

Onderstaand vind je enkele voorbeelden waarbij we de Bedrijfsmodel Kaarten hebben toegepast om nieuwe bedrijfsmogelijkheden voor Uber te verkennen.

Cross-selling

De Uberchauffeur kan andere producten of diensten verkopen. Bijvoorbeeld souvenirs aan toeristen.

Licentie

De technologie van de Uber app kan toegepast worden voor andere services. Bijvoorbeeld een UberBnB. Uber kan deze technologie beschikbaar maken voor anderen onder een licentie.

Onderhandelen

In plaats van gebruikers een vaste prijs te laten betalen kunnen goederen en diensten worden geruild voor een rit.