



STERK TECHNIEK- ONDERWIJS

voor en door de regio

Naar sterk techniekonderwijs

Education Model Canvas

Een hulpmiddel om inzicht te krijgen in de organisatie en het model van een samenwerkingsverband.

Het ingevulde canvas brengt alle facetten in kaart die samen het succes van een samenwerkingsverband vormen.



STERK
TECHNIEK-
ONDERWIJS

voor en door de regio

Een vertaling

Het Education Model Canvas is een vertaling van het Business Model Canvas voor het onderwijs. Hierbij ligt de nadruk op het creëren van waarde en impact en niet op het maken van winst.



STERK
TECHNIEK-
ONDERWIJS

voor en door de regio

Education Model Canvas

Naam:

Datum:

| | | | | |
|--|---|---|--|--|
| Belangrijkste partners Wie zijn de belangrijkste partners/leveranciers die je helpen om je waardepropositie uit te voeren? Wat leveren zij, en wat krijgen zij daarvoor terug? | Belangrijkste activiteiten Welke acties voer je uit om je waardepropositie te bereiken? Benoem de belangrijkste activiteiten/tussenstappen. | Waardepropositie(s) Wat is de kern van je initiatief? Waarom doe je dit? Waarmee kun je aan de behoeften van de 'begunstigden' voldoen? | Goedkeuring / Ondersteuning Welke goedkeuring en ondersteuning heb je nodig? En van wie? | Begunstigden Voor wie moet je plan/idee/project uiteindelijk waarde opleveren? |
| | Belangrijkste middelen Welke middelen heb je nodig om meerwaarde te kunnen leveren? Denk aan mensen, kennis, ruimte en materiaal. | | Uitrol Hoe zorg je voor draagvlak van jouw idee? Hoe zorg je ervoor dat mensen het idee eigen maken en willen implementeren? | |
| Budget / Kosten Wat zijn de belangrijkste/hoogste kosten? Hoeveel budget heb je nodig? | | | Impact / Effect Welke waarde creëer je voor de 'begunstigden'? Welk effect wil je bereiken? | |



Education Model Canvas

Naam:

Datum:

| | | | | |
|--|---|---|--|--|
| Belangrijkste partners Wie zijn de belangrijkste partners/leveranciers die je helpen om je waardepropositie uit te voeren? Wat leveren zij, en wat krijgen zij daarvoor terug? | Belangrijkste activiteiten Welke acties voer je uit om je waardepropositie te bereiken? Benoem de belangrijkste activiteiten/tussenstappen. | Waardepropositie(s) Wat is de kern van je initiatief? Waarom doe je dit? Waarmee kun je aan de behoeften van de 'begunstigden' voldoen? | Goedkeuring / Ondersteuning Welke goedkeuring en ondersteuning heb je nodig? En van wie? | Begunstigden Voor wie moet je plan/idee/project uiteindelijk waarde opleveren? |
| | Belangrijkste middelen Welke middelen heb je nodig om meerwaarde te kunnen leveren? Denk aan mensen, kennis, ruimte en materiaal. | 1. Wat is de <i>waardepropositie</i> (kern) van uw idee/initiatief? | Uitrol Hoe zorg je voor draagvlak van jouw idee? Hoe zorg je ervoor dat mensen het idee eigen maken en willen implementeren? | 2. Voor welke <i>doelgroep</i> wilt u met uw idee/initiatief waarde creëren? |
| Budget / Kosten Wat zijn de belangrijkste/hoogste kosten? Hoeveel budget heb je nodig? | | Impact / Effect Welke waarde creëer je voor de 'begunstigden'? Welk effect wil je bereiken? | | |
| | | 3. Welk <i>effect/impact</i> wilt u voor die doelgroep bereiken? | | |



Aan de slag

Ga gezamenlijk met post-its aan de slag en plak deze op het canvas. Start bij:

1. Waarde-propositie(s),
2. Begunstigden
3. Impact/effect

Werk vervolgens de rest van de bouwstenen uit! (30 minuten)



STERK
TECHNIEK-
ONDERWIJS

voor en door de regio

Terugkoppeling

Wat valt op?

Hoe ziet het samenwerkingsverband eruit?

Waar moet nog aan gewerkt worden in de komende tijd?



STERK
TECHNIEK-
ONDERWIJS

voor en door de regio