



Een periode van planvorming

Education Model Canvas

# Plannen maken



# Wat gaat er vaak mis?



Er gaat veel tijd zitten in het schrijven van een (business) plan

Het is de vraag of we wel dezelfde beelden hebben



Checken/toetsen doen we vaak pas achteraf

# Een functioneel business model



## Def\_Business Model

*“Een business model beschrijft de grondgedachte van hoe een organisatie waarde creëert, levert en behoudt”*

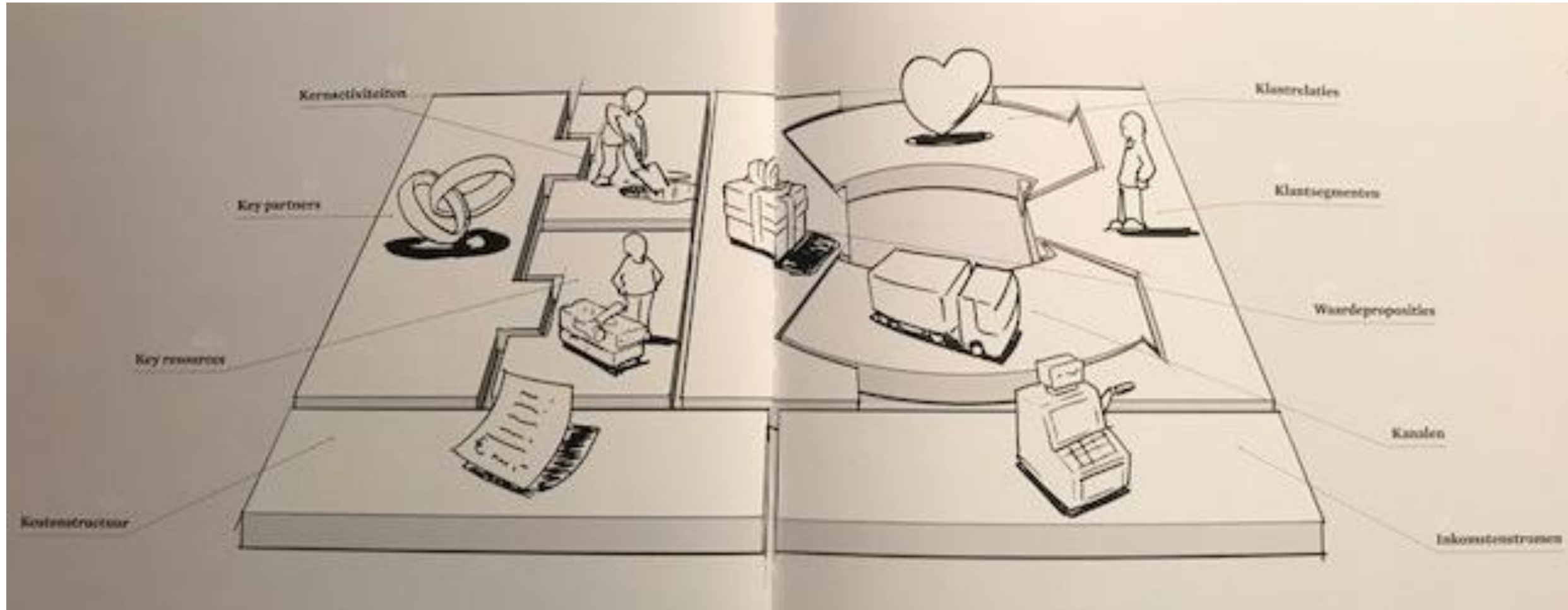


Alexander Osterwalder

- 2004 PhD - The Business Model Ontology
- The Business Model Generation



# 9 bouwstenen in een CANVAS



# Hoe werkt het CANVAS?



BMC\_Uitleg

<https://www.youtube.com/watch?v=QoAOzMTLP5s>

# 9 bouwstenen in een Business Model



# Van BMC naar MMC en EMC



## BMC\_Toepassing

Wereldwijd wordt het Business Model Canvas veelvuldig gebruikt

Wat als je doel geen winst is? Maar een missie?

→ Mission Model Canvas

En hoe vertalen we dit naar het onderwijs?

→ Education Model Canvas



*“You’ll never write on a CANVAS,  
that’s a crime”*



BMC\_Basics

- Het idee achter het canvas is dat het flexibel is
- U moet gemakkelijk wijzigingen kunnen doen
- En meteen kunnen checken wat de gevolgen van die wijziging zijn op de andere onderdelen
- Maw: u werkt in relatie aan verschillende onderdelen

Dus..



# Education Model Canvas

Naam:

Datum:



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



## Belangrijkste middelen

Welke middelen heb je nodig om meerwaarde te kunnen leveren? Denk aan mensen, kennis, ruimte en materiaal.

## Waardepropositie(s)

Wat is de kern van je initiatief? Waarom doe je dit? Waarmee kun je aan de behoeften van de 'begunstigden' voldoen?

1. Wat is de *waardepropositie* (kern) van uw idee/initiatief?

## Goedkeuring / Ondersteuning

Welke goedkeuring en ondersteuning heb je nodig? En van wie?

## Uitrol

Hoe zorg je voor draagvlak van jouw idee? Hoe zorg je ervoor dat mensen het idee eigen maken en willen implementeren?

## Begunstigden

Voor wie moet je plan/idee/project uiteindelijk waarde opleveren?

2. Op welke *doelgroep* wilt u met uw idee/initiatief waarde creëren?

## Budget / Kosten

Wat zijn de belangrijkste/hogste kosten? Hoeveel budget heb je nodig?

## Impact / Effect

Welke waarde creëer je voor de 'begunstigden'? Welk effect wil je bereiken?

3. Welk *effect/impact* wilt u voor die doelgroep bereiken?



# Aan de slag



## BMC\_In actie

- Wat is de *waardepropositie* (kern) van uw idee/initiatief?
- Op welke *doelgroep* wilt u met uw idee/initiatief waarde creëren?
- Welk *effect/impact* wilt u voor die doelgroep bereiken?



# Vervolgens



## BMC\_In actie

- Welke activiteiten heeft u nodig?
- Wie zijn de belangrijkste partners/hefbomen?
- Wat heeft u nodig aan implementatie/draagvlak (distributiekanaal van het idee naar de begunstigde)?
- Welke goedkeuring/support heeft u nodig?
- Welke andere middelen/bronnen heeft u nog nodig?
- Wat zijn de belangrijkste kosten?

# Tips

- Het model is een hulpmiddel om te komen tot een goed plan/business model
- Het is geen stappenplan of vast omljnd geheel (gebruik het hoe het in uw situatie meerwaarde heeft)
- Vooral het gezamenlijke gesprek is hierbij belangrijk
- Maak het zo groot en zo klein als gewenst (volledige doelstelling of een deeldoelstelling)

# Tips



- Krijg helder over welk concept u het heeft
  - Maak het zo concreet mogelijk
  - Vraag door
- Plak indien nodig post-its aan de rand (met gegevens over de context die relevant zijn voor het geheel)
- Denk na over de belangrijkste stakeholders (wie zijn dat?)
- Het kan handig zijn om verschillende kleuren post-its te gebruiken (en zo de meerwaarde per begunstigde te kunnen clusteren; vb. voor leerlingen, voor docenten)



# Vragen of aan de slag?

**Edith Hilbink**

e.hilbink@pbt-netwerk.nl

**Aan de slag met het canvas?**

Wilt u meer informatie over het canvas of bent u op zoek naar iemand die deze tool met u kan inzetten?  
Neem gerust contact op met team Sterk Techniekonderwijs via [info@sterktechniekonderwijs.nl](mailto:info@sterktechniekonderwijs.nl) of  
<https://www.sterktechniekonderwijs.nl/contact>.