

# ROZ SOCIAL BUSINESS MODEL CANVAS

---



Gebruik van de tool  
Template

# ROZ Social Business Model Canvas

Voor u als sociaal ondernemer is het belangrijk om uw bedrijfsidee uit te werken op papier en uw bedrijfssituatie in kaart te brengen. Het Business Model Canvas is een handzaam model, maar volgens ROZ voldoet deze niet volledig voor sociaal ondernemers. Daarom hebben wij het ROZ Social Business Model Canvas ontwikkeld.

In het ROZ Social Business Model Canvas is ook ruimte voor het maatschappelijke probleem waarvoor u een oplossing hebt en de maatschappelijke impact die u wilt creëren met uw bedrijf.

## Gebruik van de tool

### Welk (maatschappelijk) probleem wordt aangepakt?

Voor een succesvol idee is het van groot belang dat uw idee een bepaald probleem oplost. En in het geval van een sociale onderneming (ook) een maatschappelijk probleem. Beschrijf hier het (maatschappelijke) probleem waarvoor u de oplossing hebt. Waarom is het een probleem? Uw idee kan meerdere problemen oplossen.

### Wat gaat u doen?

Zodra u het probleem begrijpt, bent u in staat om een mogelijke oplossing te bieden. Uw bedrijfsidee biedt die oplossing. Blijf uzelf continu afvragen of uw oplossing nog steeds de beste is. Beschrijf uw kernactiviteiten. Welk product of dienst gaat u

bieden? Wat moet u doen om het uit te voeren? Hoe wordt het probleem opgelost?

### Wat maakt uw idee uniek?

Benoem wat uw product of dienst onderscheidt. Wat is de toegevoegde waarde ten opzichte van de concurrentie. Dit is essentieel; dit is waarom de klant uw product/dienst afneemt. Welke maatschappelijke waarde voegt u toe? Waarom is dit uniek? Hoe verrast u uw klant?

### Wie is uw doelgroep?

Aan welke klanten levert u uw product/dienst? In het geval van sociale ondernemers zijn er meestal twee doelgroepen. Wie is uw maatschappelijke doelgroep? Wie is uw commerciële doelgroep?

### Hoe meet u de (maatschappelijke) impact?

Als (startende) ondernemer bepaalt u welke doelen u wilt behalen. En als sociaal ondernemer ook welke maatschappelijke doelen u wilt behalen; welke maatschappelijke impact u wilt realiseren. Hoe meet u of u die doelen ook haalt en of u succes hebt? Welke cijfers vindt u belangrijk? Blijf deze goed in de gaten houden. Aan de hand van deze kengetallen kunt u eventueel bijsturen.

### **Wie & wat heeft u nodig?**

Welke middelen (bronnen) heeft u nodig, zowel intern als extern om het idee te laten slagen? Hoe komt u aan die middelen? En welke mensen heeft u nodig om uw product te maken of uw dienst uit te voeren? Maak dat inzichtelijk voor uzelf; van materiaal tot personeel.

### **Welke kanalen zet u in?**

Hoe bereikt u de commerciële klanten? En hoe bereikt u de maatschappelijke klanten? Welke online en offline middelen zet u in om uw product of dienst bekend te maken?

### **Met wie gaat u samenwerken?**

Wie speelt er in uw bedrijfsproces een belangrijke rol als partner? Hoe komt de samenwerking er uit te zien? Wie heeft er invloed? En wie bepaalt of het slaagt?

### **Welke kosten maakt u?**

Onderzoek de kostenstructuur van uw bedrijf. Welke kosten zijn vast en welke zijn variabel?

### **Investeert u een deel van de winst in de maatschappij?**











Dat is een vereiste voor een sociale onderneming. Welk deel investeert u? Wat doet u daarvoor?

### **Hoe verdient u uw geld?**

Beschrijf waar u nou precies uw geld mee verdient. Welke activiteiten leveren geld op? Wat moet u daarvoor doen/laten? Heeft u andere inkomsten nodig (donaties, subsidies)?

# ROZ social business model canvas

naam \_\_\_\_\_

<p><b>PROBLEEM</b> Welk (maatschappelijk) <b>probleem</b> wordt aangepakt?</p> 	<p><b>OPLOSSING</b> Wat ga je <b>doen</b>?</p> 	<p><b>WAARDE</b> Wat maakt jouw idee <b>uniek</b>?</p> 	<p><b>VOOR WIE</b> Wie is jouw <b>doelgroep</b>?</p> 
<p><b>METEN</b> Hoe <b>meet</b> je de (maatschappelijke) impact?</p> 	<p><b>BRONNEN</b> Wie &amp; wat heb je <b>nodig</b>?</p> 	<p><b>KANALEN</b> Welke <b>kanalen</b> zet je in?</p> 	<p><b>PARTNERS</b> Met wie ga je <b>samenwerken</b>?</p> 
<p><b>KOSTEN</b> Welke <b>kosten</b> maak je?</p> 	<p><b>SURPLUS</b> Investeer je een deel van de winst in de maatschappij?</p> 	<p><b>VERDIENSTEN</b> Hoe <b>verdien</b> je jouw geld?</p> 