The Business Model Canvas

Designed for:	Designed by:	Date:	Version:
Smart Makers Academies	Programmateam SMA	SEP 23	1

Key Partnerships

- Opleiders publiek en privaat incl contentproviders

- (Collectieven) van bedrijven in de maakindustrie

- Branche organisaties

- KVK, banken en accountantorganisaties

- Gemeenten, provincies en landelijke overheid.

- OEM en solution partners in de industrie

Key Activities

- Metrolijn trajecten die leiden tot toepasbare innovaties digitalisering en/of verduurzaming met merkbare toegevoegde waarde voor het bedrijf en de werkvloer.

- Advies, toeleiding en ondersteuning van bedrijven in het zetten van de volgende stap in digitalisering en verduurzaming.

Key Resources

- Metrolijn concept
- Blauwdrukken van metrolijnen
- Skillsprofielen
- Digitale en offline content, workshops, lesmodules
- Contextrijke leeromgeving fysiek en/of virtueel

Value Propositions

We bieden betaalbare, korte en krachtige ontwikkeltrajecten in een combinatie van leren en innoveren die in korte tijd leiden tot merkbare innovaties op de werkvloer. Onze trajecten ondersteunen bedrijven laagdrempelig bij het zetten van (eerste) stappen in de toepassing van digitalisering en/of verduurzaming evenals waar ze dit kunnen doen. Met onze contextrijke leeromgevingen maken we leren en innoveren toegankelijk en leuk.

Door landelijk samenwerken, delen van kennis, blauwdrukken van metrolijnen, skillsprofielen en nanomodules houden de we de kosten zo laag mogelijk. Daarmee kunnen we kwalitatief hoogwaardige trajecten aanbieden tegen een aantrekkelijk tarief.

Customer Relationships

- Direct contact met bedrijven
- Bestaande relaties van banken, accountants, branche organisaties en KVK.
- Publieke uitingen in pers, social media, website en branche magazines.

Channels

Eigen website
Landelijke website SMA
Smart Industry website
Social media (LinkedIN)
Branche magazines en websites
Klantkanalen van b.v. banken

Customer Segments

MKB bedrijven in de maakindustrie met interesse in de kansen die digitalisering en verduurzaming hen kan bieden maar niet weten hoe dit aan te pakken of waar te beginnen.

Cost Structure

Kosten voor ontwikkeling van metrolijnen

Kosten voor uitvoering van metrolijnen incl trainers, catering, ruimten, materialen en gebruik van machines.

Overheadkosten voor projectleiding, accountmanagers en pr- en marketing

Kosten voor website, gebruik digitale infrastructuur en licenties

Revenue Streams

Subsidies voor ontwikkeling van (nieuwe) metrolijnen

Verkopen van metrolijn trajecten tegen niet meer dan 400 ex btw per afgenomen station

Bieden van voucher, strippenkaart en abonnementsmodellen voor deelname aan metrolijnen en stations

Commissies op toeleiding naar vervolgopleidingen en/of cursussen

Copyright Strategyzer AG
The makers of *Business Model Generation* and *Strategyzer*

This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0 Unported License.
To view a copy of this license, visit http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/
or send a letter to Creative Commons, PO Box 1866, Mountain View, CA 94042, USA.

Strategyzer
strategyzer.com