

VERENIGING CANVAS MODEL

Breng jouw vereniging in kaart!



(7) Partners/stakeholders

(3) Kernactiviteiten

(1) Kern van je vereniging

(5) Relatie met je leden

(2) Wie zijn je leden?

(7a) Kanalen partners

(4) Middelen en mensen

(6) Kanalen relatie/leden

(9) Wat zijn je kosten?

(8) Wat zijn je inkomsten?

(7) Partners/stakeholders

(3) Kernactiviteit

(1) Kern van je vereniging

- Welke waarde heeft onze vereniging voor onze leden?
- Op welke behoefte speel je in als vereniging?
- Wat maakt onze vereniging uniek ten opzichte van andere verenigingen?

(5) Relatie met je leden

(2) Wie zijn je leden?

(7a) Kanalen partners

(4) Middelen en

(6) Kanalen relatie/leden

(9) Wat zijn je kosten?

komsten?

(7) Partners/stakeholders

(3) Kernactiviteiten

(1) Kern van je vereniging

(5) Relatie met

(2) Wie zijn je leden?

- Aan wie willen wij ons product/onze dienst leveren?
- Wie zijn onze (potentiële) leden?
- Waar hebben zij behoefte aan?

(7a) Kanalen partners

(4) Middelen en mensen

(6) Kanalen rel:

(9) Wat zijn je kosten?

(8) Wat zijn je inkomsten?

(7) Partners/stakeholders

(7a) Kanalen partners

(3) Kernactiviteiten

- Welke (kern)activiteiten heb je nodig om (1) - de kern van je vereniging - voor de leden (2) te realiseren?
- Wat moeten we doen om dat wat we aan onze leden beloven te realiseren?

ging

(5) Relatie met je leden

(2) Wie zijn je leden?

(6) Kanalen relatie/leden

(9) Wat zijn je kosten?

(8) Wat zijn je inkomsten?

(7) Partners/stakeholders

(3) Kernactiviteiten

(1) Kern van je vereniging

(5) Relatie met je leden

(2) Wie zijn je leden?

(4) Middelen en mensen

- Welke mensen en middelen hebben we nodig?
- Wat heb je in de vereniging beschikbaar?
- Waar zijn jullie goed in?
- Extern?

(7a) Kanalen partners

(6) Kanalen relatie/leden

(9) Wat zijn je kosten?

(8) Wat zijn je inkomsten?

(7) Partners/stakeholders

(3) Kernactiviteiten

(1) Ker

(5) Relatie met je leden

- Wat voor soort relatie gaan we aan met onze leden?
- Wat verwacht een lid van de relatie, oftewel, van de vereniging?
- Hoe willen de leden geïnformeerd worden?

(2) Wie zijn je leden?

(7a) Kanalen partners

(4) Middelen en mensen

(9) Wat zijn je kosten?

(8) Wat zijn je inkomsten?

(7) Partners/stakeholders

(3) Kernactiviteiten

(1) Kern van je vereniging

(5) Relatie met je leden

(2) Wie zijn je leden?

(7a) Kanalen partners

(4) Middelen en mensen

(6) Kanalen relatie/leden

- Waar en op welke wijze benaderen we onze leden?
- Wat werkt het beste?
- Waar vinden we onze potentiële leden?

(9) Wat zijn je kosten?

(8) Wat zijn je inkomsten?

(7) Partners/stakeholders

- Wie heb je als vereniging nodig?
- Wie kun je goed gebruiken?

(7a) Kanalen partners

- Waar vind je deze partners/stakeholders?
- Hoe bereik je ze?

viteiten

n en mensen

(1) Kern van je vereniging

(5) Relatie met je leden

(2) Wie zijn je leden?

(6) Kanalen relatie/leden

(8) Wat zijn je inkomsten?

(7) Partners/stakeholders

(3) Kernactiviteiten

(1) Kern van je vereniging

(5) Relatie met je leden

(2) Wie zijn je leden?

(7a) Kanalen partners

(4) Middelen en mensen

(6) Kanalen relatie/leden

(9) Wat zijn je kosten?

(8) Wat zijn je inkomsten?

- Waar zijn partners/leden bereid voor te betalen?
- En hoeveel?
- Welke andere (onbenutte) inkomstenbronnen zijn er?

(7) Partners/stakeholders

(3) Kernactiviteiten

(1) Kern van je vereniging

(5) Relatie met je leden

(2) Wie zijn je leden?

(7a) Kanalen partners

(4) Middelen en mensen

(6) Kanalen relatie/leden

(9) Wat zijn je kosten?

- Wat zijn je kosten?
- Waar zitten de hoogste kosten?
- Waar kun je besparen?