

Ben jij Natuurinclusief?

Tip 5



GA NA OF HET VERDIENMODEL VEERKRACHTIG IS

Met deze stresstest kun je de veerkracht van een verdienmodel onderzoeken. Hiervoor maken we een hittemap (zie figuur B). Elk element van het verdienmodel wordt tegen het licht van toekomstige onzekerheden gehouden en van een kleur voorzien. De volgende stappen zijn leidend:

1. Selecteer de vijf belangrijkste onzekerheden. Hierbij kun je bijvoorbeeld denken aan strengere wet- en regelgeving, stijgende marktprijs, nieuwe innovaties bij concurrenten of cruciale partners die hun koers wijzigen. Je kunt gebruik maken van de contextkaart (tip 1), de netwerkanalyse (tip 2) en het klantenprofiel (tip 3).
2. Plaats deze vijf onzekerheden in de hittemap (zie figuur A)
3. Sticker met de kleuren rood, geel en groen de invloed van de vijf belangrijkste onzekerheden op de elementen van je verdienmodel.

- **Rood:** Grote onzekerheid en negatieve invloed op een of meerdere van de elementen van het verdienmodel. Als de onzekerheid optreedt, is het verdienmodel niet langer mogelijk en zijn andere verdienmodellen nodig.
- **Geel** staat voor beperkte onzekerheid die negatieve invloed heeft op het verdienmodel. Geel betekent dat een bijstelling nodig is om hier mee om te kunnen gaan binnen het huidige verdienmodel.
- **Groen** geeft aan dat de onzekerheid geen of positieve invloed heeft op het verdienmodel.

4. Trek je conclusie per element (zie B). Welke elementen hebben bijstelling nodig? Is het totale verdienmodel realistisch?

De stresstest doet geen uitspraak over het wel dan niet slagen van je verdienmodel. Maar het geeft inzicht in wat cruciaal voor jouw verdienmodel is in een veranderende omgeving.

De stresstest is afgeleid van Bouwman et al., 2017.

A

Vraag	Bouwsteen	Onzekerheden				
		1	2	3	4	5
		WET- EN REGELGEVING	NIEUWE INNOVATIES BIJ COLLEGA'S	NIEUWE STRATEGIE LEVERANCIER
Wat?	Waardepropositie					
Voor wie?	Klantsegmenten					
	Klantrelaties					
	Kanalen					
	Kernactiviteiten					
Hoe?	Mensen en middelen					
	Strategische partners					
	Inkomstenstromen					
Kosten-baten	Kostenstructuur					

B

Vraag	Bouwsteen	Onzekerheden				
		1	2	3	4	5
		WET- EN REGELGEVING	NIEUWE INNOVATIES BIJ COLLEGA'S	NIEUWE STRATEGIE LEVERANCIER
Wat?	Waardepropositie	Geel	Geel	Geel	Groen	Groen
Voor wie?	Klantsegmenten	Geel	Rood	Geel	Groen	Groen
	Klantrelaties	Geel	Geel	Geel	Groen	Groen
	Kanalen	Geel	Geel	Geel	Groen	Groen
	Kernactiviteiten	Geel	Geel	Geel	Groen	Groen
Hoe?	Mensen en middelen	Geel	Geel	Geel	Groen	Groen
	Strategische partners	Geel	Geel	Geel	Groen	Groen
	Inkomstenstromen	Geel	Geel	Geel	Rood	Geel
Kosten-baten	Kostenstructuur	Rood	Geel	Geel	Geel	Geel