



Rabo masterClasses Creatieve Sector

Samen werken aan groei

De creatieve industrie is een sector die de culturele waarde centraal stelt en exploiteert. Echter, creatieven vinden het verwerven van creatieve reputatie belangrijker dan economisch gewin. Dat is nu aan het veranderen. Veel creatieve bedrijven en culturele instellingen moeten inmiddels op eigen benen staan, mede doordat de steun van de overheid wegvalt. Een passend verdienmodel biedt uitkomst om financiële onafhankelijkheid te creëren.

Als financiële onafhankelijkheid zo belangrijk is, waarom worstelen veel creatieve bedrijven en culturele instellingen daar dan mee? Veel organisaties vinden het lastig om het behoud van de artistieke reputatie met het economisch gewin te combineren uit angst voor artistieke concessies. Echter onderschatten veel organisaties de artistieke mogelijkheden die kunnen ontstaan door de interactie aan te gaan met de markt. Om inkomsten uit de markt te realiseren zijn er verschillende verdienmodellen mogelijk. Maar wat voor een soorten modellen zijn er en welk zijn geschikt?

{NAAM}

{functie 2 x hoofdletter}

Rabobank {Naam}

Een aandeel in elkaar



Rabobank

Verdienmodellen

De Rabo masterClasses Creatieve Sector geeft inzicht in de mogelijkheden die verdienmodellen bieden op basis van theorie en praktijkvoorbeelden. Er worden voorbeelden geanalyseerd en met elkaar besproken. Wat zijn de voor- en nadelen van ieder model en waar zien we verbeterpunten? Om er voor te zorgen dat men buiten de gebaande paden durft te denken worden er ook voorbeelden uit andere sectoren getoond.

Na de theorie en praktijkvoorbeelden gaat iedereen aan de slag met zijn eigen casus. Hoe creëer je zelf een verdienmodel en welke obstakels doen zich voor? Vervolgens worden de cases plenair besproken zodat het verdienmodel aangescherpt kan worden.

Blok 1 - Business Model Canvas

Het canvas is een tool om op een transparante en overzichtelijke manier het business model van een organisatie in beeld te brengen. Alex Osterwalder, de bedenker van deze tool heeft 9 belangrijke elementen samengevoegd waardoor je in een oogopslag zicht krijgt op je eigen business model. Omdat het verdienmodel onderdeel is van het business model zullen de deelnemers in blok 1 eerst aan de slag gaan met het in kaart brengen van het business model.

Blok 2 - Verdienmodellen

Het verdienmodel beslaat 2 belangrijke elementen uit het business model, namelijk de inkomsten en de kosten. Beide elementen kunnen op een dusdanig manier ingezet worden in het gehele business model waardoor er een verdienmodel ontstaat. In blok 2 bespreken we de theoretische kanten van een verdienmodel en concrete praktijkvoorbeelden van binnen en buiten de culturele sector.

Blok 3 - Inkomsten, kosten en waardebeoordeling

In het derde blok gaan de deelnemers concreet aan de slag met hun eigen verdienmodel. Welke belangrijkste inkomstenbronnen en kostensoorten zijn de spelers binnen het huidige verdienmodel? Wat zijn de kansen en bedreigingen van het huidige verdienmodel van de organisatie?

Blok 4 - Implementatie en plan van aanpak

Na het analyseren van het bestaande verdienmodel en de kansen en bedreigingen die daarbij komen kijken wordt er door de deelnemers gewerkt aan een nieuw verdienmodel. Wat is het verschil tussen het huidige verdienmodel en het toekomstige verdienmodel, welke gevolgen heeft dit voor de organisatie? De deelnemers gaan doelstellingen bepalen voor het nieuwe verdienmodel waar concrete actiepunten uit voort komen.

Docent: **Drs. V. (Vicky) Fasten** houdt zich dagelijks bezig met het ontwikkelen en bedenken van nieuwe inzichten bij ondernemers. Zij doet dit vooral met een creatieve blik op de vraag. Zij heeft ervaring opgedaan vanuit diverse rollen in organisaties die zich richten op ondernemerschap, strategie en financiering. Zij heeft een creatieve en financiële opleiding gevolgd.

Data

{datum 1}, {datum 2}, {datum 3}, {datum 4},

Programma

16.00 uur aanvang programma
18.00 uur lichte maaltijd
20.00 uur einde programma

Eigen bijdrage

{bedrag} per persoon / vrij van btw

Locatie

{naam bank}
{adresregel 1}
{postcode + woonplaats}

Contact

Contactpersoon: {voornaam + achternaam}
Telefoonnummer: {telefoonnummer}
E-mail: {e-mailadres}