



Rabo masterClasses Business Model Canvas

Blijven werken aan groei



Je denkt er over om binnenkort voor jezelf te beginnen. Of je bent net begonnen en je eerste stappen als ondernemer zijn gezet. Ondertussen komen er veel ontwikkelingen en ideeën op je af en moet je keuzes maken. Je hebt behoefte om met anderen te sparren. En jouw plannen te toetsen aan de hand van een model of met behulp van een expert.

Om je hierbij te ondersteunen bieden wij in samenwerking met de Rabo Ondernemers Academie de Rabo masterClasses Business Model Canvas aan. Een programma ontwikkeld door de Coöperatie Fabriek. In twee dagdelen ga je onder leiding van marketingstrateeg William van Vessem kijken naar het hoe en waarom van strategische planning en maak je een strategisch marketingplan. Vanuit dit strategisch plan kom je tot heldere, gefundeerde operationele keuzes in jouw bedrijfsvoering.

Ik nodig je van harte uit deel te nemen aan dit leerzame programma.

Steven Enneman
Directeur Bedrijven

Rabobank Rijn en Heuvelrug



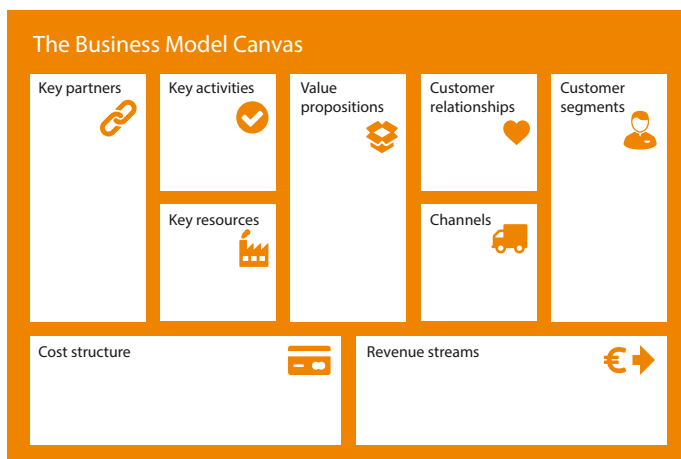
Rabobank

De Rabo masterClasses Business Model Canvas zijn specifiek samengesteld voor diegenen die voor zichzelf willen beginnen of net gestart zijn. Het programma bestaat uit 2 dagdelen, verdeeld over 2 avonden.

Wat is het Business Model Canvas?

Het Business Model Canvas is een methode om een businessplan mee te maken. Het is begin deze eeuw ontwikkeld door Alex Osterwalder en Yves Pigneur en bestaat uit negen bouwstenen. De negen bouwstenen van het model geven zicht op alle aspecten van jouw (toekomstige) bedrijf. Het is een krachtig instrument om je businessmodel in kaart te brengen of uit te vinden. De structuur dwingt je na te denken over alle belangrijke onderdelen van je nieuwe bedrijf. Blijft een onderdeel leeg, dan is er werk aan de winkel.

Centraal staan steeds klant en klantwaarde. Welke waarde vertegenwoordigt jouw bedrijf voor jouw toekomstige klant? Het is de basis van elk succesvol businessmodel.



Programma

Dagdeel 1

In deze bijeenkomst bespreekt William de theorie achter het Business Model Canvas. Aan de hand van enkele opdrachten gaan jij en je mede cursisten aan de slag met het model. Aan het eind van de masterclass ontvang je een huiswerkopdracht.

Dagdeel 2

In deze bijeenkomst gaan we actief aan de slag zodat je aan het eind met een compleet business model naar huis gaat.

Docent: W. (William) van Vessem is marketingstrateeg en al meer dan 30 jaar actief in het marketingvak als docent en adviseur. Doceren, adviseren en trainen zijn 3 gebieden waarop hij zeer deskundig, gedreven en ambitieus is. Menig cursist, student en bedrijf heeft al kennis mogen maken met de gepassioneerde wijze waarop William door het overbrengen en het implementeren van het prachtige vak marketing toegevoegde waarde weet te realiseren, en daardoor de juiste denkrichting weet mee te geven om als individu, afdeling en bedrijf succesvol te kunnen opereren.

Data (2 dagdelen)

Maandag 26 november en maandag 10 december

Programmatijden

17:30 uur ontvangst met broodjes en soep

18:00 uur aanvang masterclass

22:00 uur einde masterclass

Vragen en aanmelden

Neem contact op met Henk de Jong, Manager MKB

Mobiel: 06 134 427 54

Mail: mkb.bedrijven@rabobank.nl

Locatie

Rabobank Rijn en Heuvelrug

Utrechtseweg 25

3704 HA ZEIST

Eigen bijdrage

Gratis

Waarom biedt uw Rabobank dit aan?

De Rabobank vindt het belangrijk om kennis te delen, mensen te verbinden en elkaar te versterken. Hiermee willen we een substantiële maatschappelijke bijdrage leveren en de coöperatieve identiteit betekenis geven. Bovenal wil de Rabobank hiermee ondernemers helpen zich te ontwikkelen, zowel op persoonlijk- als zakelijk vlak. Naast expertise en inzicht levert het programma een bijzonder netwerk op.

Alle genoemde data, vakken en docenten zijn onder voorbehoud van wijzigingen.

Dit programma is ontwikkeld door

