

Verdienmodellen

in de Openbare Ruimte



Nationaal Openbare Ruimte Congres

Tony Wijntuin | WYNE Strategy & Innovation | Amsterdam | 7 December 2011

Inhoud

- **Introductie**
- **Verdienmodellen**
- **Waardecreatie**
- **Voorbeelden**
- **Vragen en Discussie**

**Een verdienmodel
beschrijft hoe een
organisatie waarde
creëert, levert en
behoudt**

Wie zijn de klanten?

- **Vragende partij/ontvanger produkt of dienst**
- **Homogene of diverse populatie**
- **Massa vs. individueel**



Wat zijn de proposities?

- **Missie en Strategie**
- **Klantaanbod**
- **Invulling evidente of latente behoefte**
- **Waardecreatie**



Welke kanalen worden gebruikt?

- **Direct en/of indirect**
- **Klantcontact en distributie**
- **Bewustwording → Beoordeling → Transactie →
Levering → Nazorg**



Hoe zijn de klantrelaties?

- **Soort en intensiteit**
- **Werven, Binden, Boeien**
- **Brengen en/of halen**



Wat zijn de inkomsten?

- **Verkoop**
- **Verhuur**
- **Abonnementen**
- **Concessies/ pacht**
- **Reclame**
- **Sponsoring**
- **Donaties**
- **Natura**



Welke (hulp)bronnen worden gebruikt?

- **Intern en/of extern**
- **Hoofd (kennis)**
- **Handen (arbeid)**
- **Assets**
- **Financiën**



Wat mag het kosten?

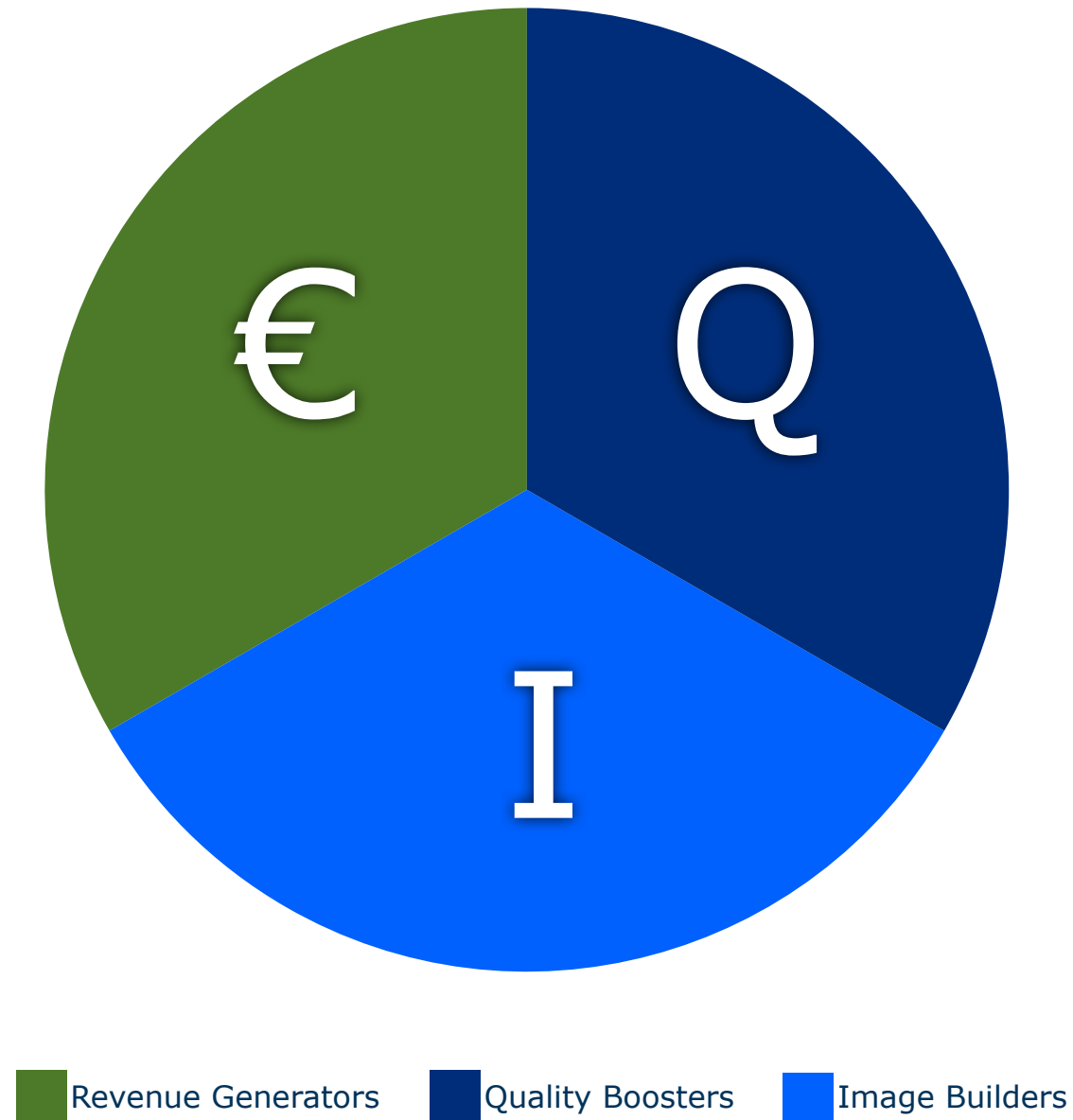
- **Kostensturing**
- **Opbrengstensturing**
- **Waardesturing**
- **Centralisatie of differentiatie**



Waardecreatie, in brede zin, is meer dan alleen maar geld verdienen

Geld, Kwaliteit en Imago/Identiteit

Portfolio Value Model[®]



Voorbeelden

High Line NY



High Line NY



High Line NY



High Line NY



High Line NY

Partner with High Line Food: Now Accepting Proposals for 2012



Please help us spread the word to the food community about this exciting opportunity.

We are looking for innovative and unique food vendors to serve affordable, delicious, sustainable foods on the High Line next year.

Vragen en Discussie

Tony Wijntuin | WYNE Strategy & Innovation |
www.wyne.nl | info@wyne.nl | twitter: @WYNEstrategy