

Business case

Klant-segmenten	Waardepropositie	Innovatie en kwaliteit	Klantrelatie	Kernactiviteiten	Partners/stakeholders	Maatschappelijke resultaten en revenuen	Financiën	Planning en fasering	Risico's	Monitoring en borging
<ul style="list-style-type: none"> Om welke klantgroepen gaat het? Geef per klantgroep een aantal kenmerken (kwalitatief) en scoor deze kwantitatief. Wat zijn de ontwikkelingen rondom elke klantgroep met het oog op de toekomst? Ook kwantitatief. Om welke behoefte(n) gaat het per onderscheiden klantgroep? <p>Let op: kijk hierbij goed naar de trends en ontwikkelingen rondom elke klantgroep en vertaal deze in behoeften. Toets deze bij de klantgroep!</p>	<ul style="list-style-type: none"> Wat ga je als organisatie leveren per onderscheiden klantgroep? Hoe wijkt dit af van het huidige aanbod (onderscheidende waarde)? Wat is het onderscheid? <p>Let op 1: dit hoeft niet op activiteiten-niveau, maar op het niveau van hoofd-producten</p> <p>Let op 2: beschrijf de onderscheidende waarde zowel voor de klantgroepen als voor de opdrachtgever als voor de Opdrachtnemer</p>	<ul style="list-style-type: none"> Wat is innovatief in deze business case (bijv. kosten, samenwerking, organisatorisch) Welke kwaliteitsaspecten spelen daarbij een rol en in hoeverre is dat anders dan in de huidige situatie 	<ul style="list-style-type: none"> Hoe communiceert en distribueert u datgene wat u gaat leveren? <p>Let op 1: maak onderscheid per klantgroep</p> <p>Let op 2: dit hoeft niet op het niveau van individuele producten</p> <p>Markt</p> <ul style="list-style-type: none"> Welke spelers zijn er nog meer actief op uw markt en wie zullen dat eventueel in de nabije toekomst zijn? 	<ul style="list-style-type: none"> Wat moet u organiseren (kijkend naar de waardepropositie) om het product ook daadwerkelijk uitgevoerd te krijgen? Wie voert daarbij welke acties uit? 	<ul style="list-style-type: none"> Welke partners/stakeholders onderscheidt u i.v.m. het product? Met wie gaat u samenwerken? Welke middelen/activiteiten neemt u van partners af? Naar welke partners bent u nog op zoek en waarom? 	<ul style="list-style-type: none"> Wat zijn de concrete resultaten/opbrengsten van het nieuwe aanbod, kwalitatief (maatschappelijk en kwantitatief (bijvoorbeeld in bereik)? Aan welke maatschappelijke doelen/toetsingscriteria van de gemeente levert u een bijdrage met uw nieuwe aanbod? 	<ul style="list-style-type: none"> Wat is de prijs die voor het eindresultaat moet worden gevraagd, eventueel per onderscheiden klantgroep? Wat zijn eventuele financiële consequenties op andere domeinen? Wat zijn de verwachte baten (kwantificeren naar €€ per cliënt/periode) Hoe financiert u het aanbod? Welke financiën zijn al zeker en welke nog niet? Wat zijn de eventuele risico's bij uw aanbod (inhoudelijk, financieel, organisatorisch)? 	<ul style="list-style-type: none"> Wanneer wordt het product opgeleverd? Waar wordt dit door bepaald en welke zaken beïnvloeden dit? Wat zijn de te bereiken milestones en wanneer worden deze bereikt? 	<ul style="list-style-type: none"> Wat zijn de eventuele risico's bij uw aanbod (inhoudelijk, financieel, organisatorisch)? 	<ul style="list-style-type: none"> Op welke wijze wordt het nieuwe aanbod gemonitord? Welke parameters worden gemonitord? Hoe wordt het nieuwe aanbod geborgd?