

Implementatie Canvas

Belangrijkste Partners

Met wie moeten we samenwerken om onze doelen te bereiken en het model te laten groeien? (bijv. andere scholen, de gemeente, het bestuur).

Cruciale Taken

- Wat zijn de belangrijkste taken die we moeten uitvoeren om de unieke waarde te leveren?
- Wat doen we zelf en wat kunnen we het beste uitbesteden?

Unieke Waarde & Belofte

- Waarom kiezen onze doelgroepen voor onze nieuwe aanpak?
- Wat is de unieke meerwaarde die we bieden? (goede service, gemak, kwaliteit, unieke aanpak, anders?)

Relaties & Samenwerking

- Willen we inzetten op het werven van nieuwe gebruikers of op het behouden van bestaande? Hoe doen we dat?
- Hoe zorgen we voor een goede ervaring, zodat ze de aanpak aanbevelen?

Doelgroepen & Betrokkenen

- Wie zijn de mensen of organisaties die we willen bereiken met de nieuwe aanpak (gebruikers)?
- Wat zijn hun specifieke wensen of behoeften?

Cruciale Middelen

- Wat zijn de belangrijkste hulpmiddelen en bronnen die nodig zijn om het model te laten werken?
- Denk aan fysieke materialen, de kennis en vaardigheden van het personeel (menselijk kapitaal), of noodzakelijke financiën.

Communicatie & Bereik

- Hoe bereiken we onze doelgroepen (nieuwe website, interne trainingen)?
- Welke kanalen gebruiken we om bekendheid over de aanpak te vergroten?

Budget & Investerings

- Wat zijn de grootste structurele kosten (personeel, materialen, training) als we de aanpak opschalen?
- Waar kunnen we kosten besparen of door schaalvergroting efficiënter werken?

Duurzame Bronnen & Waardebehoud

- Hoe zorgen we ervoor dat de aanpak structureel gefinancierd en georganiseerd blijft na de pilot?
- Welke (niet-financiële) waarde levert de aanpak structureel op (bijv. minder uitval, betere sfeer)?