

BUSINESS MODEL : SLEUTEL-OP-DE-DEUR TOTAALRENOVATIE.

1 WAARDE PROPOSITIE

Diepe renovatie bij woningen

- Opstellen van diepgaande analyse van 1 proefwoning (1 woningpas) als globaal voorbeeld voor de rest van die wijk
- Omzetten van woningpas proefwoning naar diepgaande renovatie door doorgedreven onderzoek naar innovatieve goedkopere oplossingen
- Ontwikkelen van globaal plan van aanpak voor alle andere woningen van die wijk
- Ontwikkelen van communicatie om andere bewoners van de wijk te overtuigen om hun woning te renoveren tot hun hedendaagse wensen inclusief de upgrade naar diepgaande renovatie
- Realiseren van de upgrade van de woning (indeling en/of uitbreiding en/of esthetisch en/of heropwaardering) met inbegrip van het diepgaande pakket dat werd ontwikkeld op maat van de wijk + aangepast aan de individuele situatie (reeds gedane verbouwing,...)
- Uitwerken van een business model om de ontwikkelde methodiek en innovatie op grote schaal te kunnen toepassen en verbeteren
- Kennisdeling van de innovatie met de sector

2 KLANTSEGMENTEN

Sleutel-op-de-deur wijk door 1 firma gebouwd, bvb.

1 Bostoen die SOD benadert

1 Bouwunie die met aparte aannemers een groep maakt

3 KANALEN

- Wijkwerking: via ambassadeurs in de wijk
- “kijk met je burens of je samen iets kan doen”

4 KLANTRELATIES

Ontzorgend je “oud” cliënteel begeleiden tot diepgaande renovaties.

5 KERNPROCESSEN

- Innovatie
- Technische analyse
- Wijkbegeleiding

6 KERNMIDDELEN

Financiële hefboom bij de mensen.

7 STRATEGISCHE PARTNERS

- Wijkwerking
- Banken: gefaseerd uw financiering afbetalen (x€/m) ipv gefaseerd sparen en gefaseerd uitvoeren.



