

BUSINESS MODEL : WIIJKRENOVATIE.

1 WAARDE PROPOSITIE

Deze methodiek is in staat om mensen te overtuigen om tot BEN renovatie over te gaan.

We leveren een gedetailleerde doorlichting van je woning af.

Je wordt volledig ontzorgd, er is een minimum aan verschillende contactpunten (= het one-stop principe op wijkniveau).

2 KLANTSEGMENTEN

Verschillende segmenten (kansengroepen, villawijken, huurders, eigenaars, ...) vergen een verschillende aanpak.

3 KANALEN

Wijkwerking.

4 KLANTRELATIES

Kansengroepen: nood aan maatschappelijk werker als contactpersoon.

Maar die maatschappelijk werker moet ook voldoende technische kennis hebben.

5 KERNPROCESSEN

- Mensen in de wijk samen brengen
- Het hele proces aan de wijk duidelijk maken
- De wijktypologie in kaart brengen.
- Ieder huis krijgt een vooronderzoek
- Eventueel een groepsaankoop
- Renovatiebegeleiding
- Architecten en aannemers samenbrengen die met enkele oplossingen kunnen komen voor bepaalde woningtypes

6 KERNMIDDELEN

Inzetten van enkele demowoningen, ambassadeurs, die voor een totaalrenovatie willen gaan, en die mee sensibiliseren over de totaalrenovatie in de wijk.

7 STRATEGISCHE PARTNERS

- Wijkwerking
- Lokale bestuur
- Hogere overheid
- Banksector
- Bouwsector ('kom met een totaaloplossing voor deze types van woningen')
- Verschillende rollen (niet toegewezen aan partners: adviseur, wijkbegeleider, renovatiebegeleider, ...)

8 INKOMSTENSTROMEN

Uitdaging: zelfbedruipend.

9 KOSTENSTRUCTUUR

////////////////////////////////////