

6 Business modellen anno 2011

Business development

PROINT 

1

Bootstrapping

Lage (eigen) kosten door geld aan te trekken tijdens het ontwikkelingsproces

2

Subscription

Abonnementmodel; één keer verkopen; elke maand factureren

3

Freemium

Geef producten/diensten gratis weg, maar laat de klanten betalen voor extra (aantrekkelijke) features

4

Bait & hook

Het product wordt goedkoop (in grote aantallen) afgezet; op een essentieel supplement worden de marges verdiend

5

Intermediary

Intermediar brengt partijen bij elkaar die iets voor elkaar kunnen betekenen; de intermediair deelt mee in de waarde die ontstaat

6

Pop-up company

Initiator laat een bedrijf ontstaan als er behoefte is; het bedrijf verdwijnt als het niet meer nodig is (gecontroleerde inzet van groep zzp'ers)

