

Brainstorm Circulair Businessmodel voor de Tas

Hoe kunnen we deze tas niet als een eenmalig product, maar als onderdeel van een circulair businessmodel ontwerpen?

Fase 1: Warm-up en circular thinking (10 min)

Technieken: What if, 6x Waarom

- Vraag: Wat als we geen producten meer mogen verkopen, alleen diensten?
- Vraag: Waarom zou iemand deze tas blijven gebruiken in plaats van weggooien? Stel deze vraag meerdere keren achter elkaar om dieper te graven.
- Bedenk vijf ideeën voor waardecreatie zonder verkoop van een tas, zoals: abonnementen, ruilsystemen, onderhoud, lease, tassenbibliotheek.

Extra opdrachten:

- Stel: je hebt een tas, maar je mag hem niet verkopen. Hoe kun je hem ruilen voor iets anders dat waardevol is?
Iedere deelnemer schrijft snel drie ideeën op of wisselt deze uit in tweetallen.
- Stel je voor dat er vanaf morgen een wereldwijd verbod komt op wegwerpproducten. Iedereen moet tassen en kleding delen of hergebruiken. Wat gebeurt er? Hoe lossen mensen dat op?

Fase 2: Stakeholders en levenscyclus (10 min)

Technieken: Stakeholder Mapping, Value Hill

- Wie zijn de betrokken partijen in de levenscyclus van de tas? Denk aan gebruikers, producenten, recyclebedrijven, reparateurs.
- Teken kort de levenscyclus van de tas: van materiaal tot hergebruik of terugname.
- Waar in deze cyclus kun je waarde toevoegen of sluiten? Denk aan retourstromen, reparatie, upcycling.

Fase 3: Businessmodel verkennen (15 min)

Techniek: Circulair Business Model Canvas (lichte versie)

Kies drie van de volgende bouwstenen en werk deze uit:

1. Waardepropositie: Welke circulaire waarde biedt de tas? Bijvoorbeeld duurzaam, lokaal, modulair, reparabel.
2. Klantrelaties en klantsegmenten: Wie zijn je klanten en wat is hun behoefte aan circulariteit? Hoe betrek je hen in het model, bijvoorbeeld via een community of terugbrengkorting?
3. Distributie en gebruik: Hoe komt de tas bij de gebruiker terecht en hoe komt hij weer terug?
4. Key partners: Wie heb je nodig om het model te laten werken? Denk aan reparateurs, retourpunten, transport.
5. Inkomstenstromen: Hoe verdien je geld zonder de tas lineair te verkopen? Bijvoorbeeld via abonnementen, credits of statiegeld.

Fase 4: Kiezen en concretiseren (5 min)

- Kies de twee à drie ideeën of richtingen die het meest belovend zijn.
- Noteer waarom deze sterk zijn (haalbaar, onderscheidend, impactvol).
- Bepaal de eerstvolgende stappen om deze ideeën te testen of te valideren.

Bonusvragen ter inspiratie:

- Wat als de tas een lidmaatschap was?
- Wat als de tas gratis is, maar je betaalt voor gebruik of reparatie?
- Wat als klanten korting krijgen bij het terugbrengen van de tas?
- Wat als je lokale makers inzet voor onderhoud of herstel?