

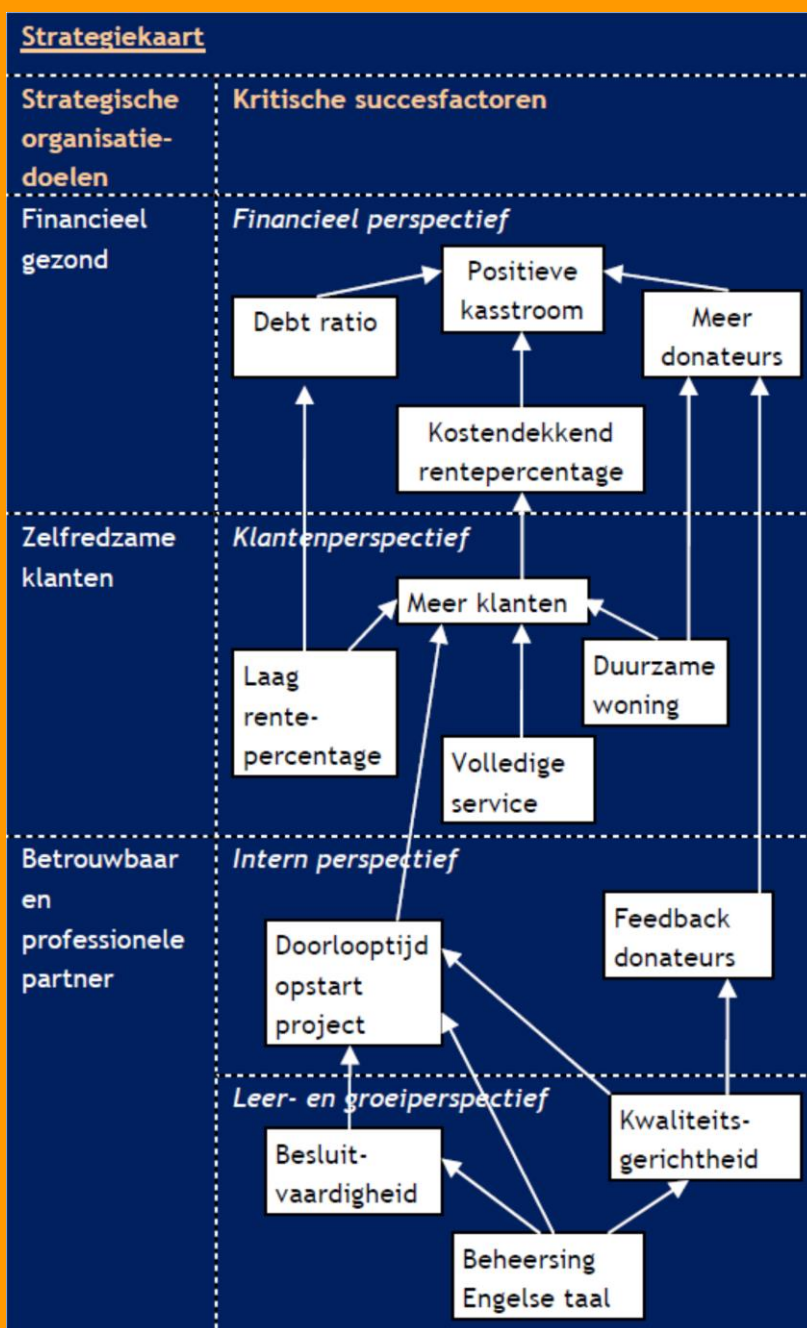
Missie, visie, strategie, business model Housing4More

Missie

‘Samen met partners woningnood bestrijden in ontwikkelingslanden’.

Visie

‘Wij stellen ‘economic active poor’ in staat met behulp van microfinanciering een eigen woning te (ver)bouwen’.



Rechtsvorm

We kiezen voor een stichting omdat Housing4More over een nieuw businessmodel beschikt en we dit apart willen positioneren.

Business model

Customer segments

De marktsegmentatie voor consumentenmarkten delen we in vier variabelen:

1. Geografisch; de ontwikkelingslanden in de 25 focuslanden van de Rabobank Foundation, in de rural- en semi-urban areas waarbij de eerste 5 jaar ons concentreren op India.
2. Demografisch; vrouwen, gezinssamenstelling minimaal 2 personen, stabiel inkomen, microfinancieringservaring, food & Agri gerelateerd.
3. Psychografisch; economic active poor
4. Gedrag; de juiste arbeidsethos.

De doelgroep is nog verder te differentiëren naar de behoefte aan small houses en incremental housing.

Value propositions

Klanten in ontwikkelingslanden

Housing4More levert een totaalproduct. De waarde die we leveren voor de klanten in ontwikkelingslanden is het verstrekken van microfinanciering voor het bouwen van een nieuw huis of het renoveren van een bestaande woning. Hiernaast bieden we een brede, kwalitatieve service als (technische) assistentie in de bouw, het begeleiden van de klanten in het aflossen van rente/aflossingen, het geven van mangementsupport en het ondersteunen van Self Helping Groups.

Leveranciers die voor de funding zorgen

De waarde die we leveren voor de klanten die voor funding zorgdragen, is dat ze met Housing4More hun doelstellingen op het gebied van MVO, Fair Trade Gemeente en millenniumdoelstellingen kunnen waarmaken. Daarnaast ontstaat er een netwerkverband waarmee commerciële mogelijkheden kunnen worden uitgenut. Tot slot levert Housing4More ook een bijdrage aan het oplossen van huisvestingsvraagstukken buiten de gemeentelijke en landsgrenzen.

Keypartnerships

De Rabobank Foundation is onze natuurlijke key partner.

Onze andere key partners zijn DHAN, Habitat en Spandana. DHAN onderscheidt zich in de positieve ervaring(en) die de Rabobank Foundation heeft met deze partij. Dit levert snelle(re) beslislijnen op, betere communicatie en het aanwezige vertrouwen door jarenlange relatie. Habitat en Spandana zijn goede alternatieven om ook (pilot)projecten op te zetten.

Onze “key” leveranciers zijn:

- lokale Rabobanken (MVO);
- woningcorporaties (MVO en millenniumdoelstellingen);
- gemeente (millenniumdoelstellingen en Fairtrade Gemeente).

Primair leveren de leveranciers geldmiddelen. Zij doneren geld zodat we dit geld beschikbaar kunnen stellen aan partners om vervolgens via Housing MicroFinance klanten de mogelijkheid te geven een woning te (ver)bouwen. Secundair leveren de leveranciers een uitbreiding van het (commerciële) netwerk op.

Revenu streams en cost structure

Omzet

Het businessmodel is er op gericht om op lokaal niveau meerdere fondsen op te richten. De minimale omvang van een fonds bedraagt 100.000,-.

De lokale Rabobank, de gemeente en de woningcorporaties zijn de primaire leveranciers van de financiële middelen. De beschikbare gelden van deze partijen hangen af van budgetten van deze instellingen en externe regelgeving. Onder de secundaire leveranciers scharen we de klanten van de primaire leveranciers, dit zijn huurders van de woningcorporaties, de burgers uit de gemeenten en de Rabobankklanten

Prijsstelling

Fixed Menu Pricing (de vaste prijsstelling) is de methode om de prijs vast te stellen. Binnen deze categorie kiezen we voor customer segment dependent (prijs is afhankelijk van het type en kenmerk van een klantsegment). De prijssetting die hier het best bij past is de break-even analyse. Deze kostengeoriënteerde prijssetting past bij het prijsmechanisme customer segment dependent en het uitgangspunt van Housing4More dat we geen winst willen maken, maar wel kostendekkend willen opereren.

Kostenstructuur

We kiezen voor een kostenstructuur, waarbij de management- en overheadkosten van de deelnemende partijen verdisconteerd worden in de rente die de consument betaalt. Daarnaast passen we een inflatieopslag toe, om revolverend op het zelfde prijsniveau te kunnen blijven investeren.

Informatie

We stellen jaarlijks een jaarverslag op en op projectniveau monitoren we met een kasstroomoverzicht de uitgaven en ontvangsten.

ANBI-status

Housing4More dient te beschikken over een ANBI-status, vanwege de aantrekkelijkheid voor de donateurs.

Business model Housing4More en toelichting

In de onderstaande figuur is het business model Housing4More opgenomen.

The Business Model Canvas

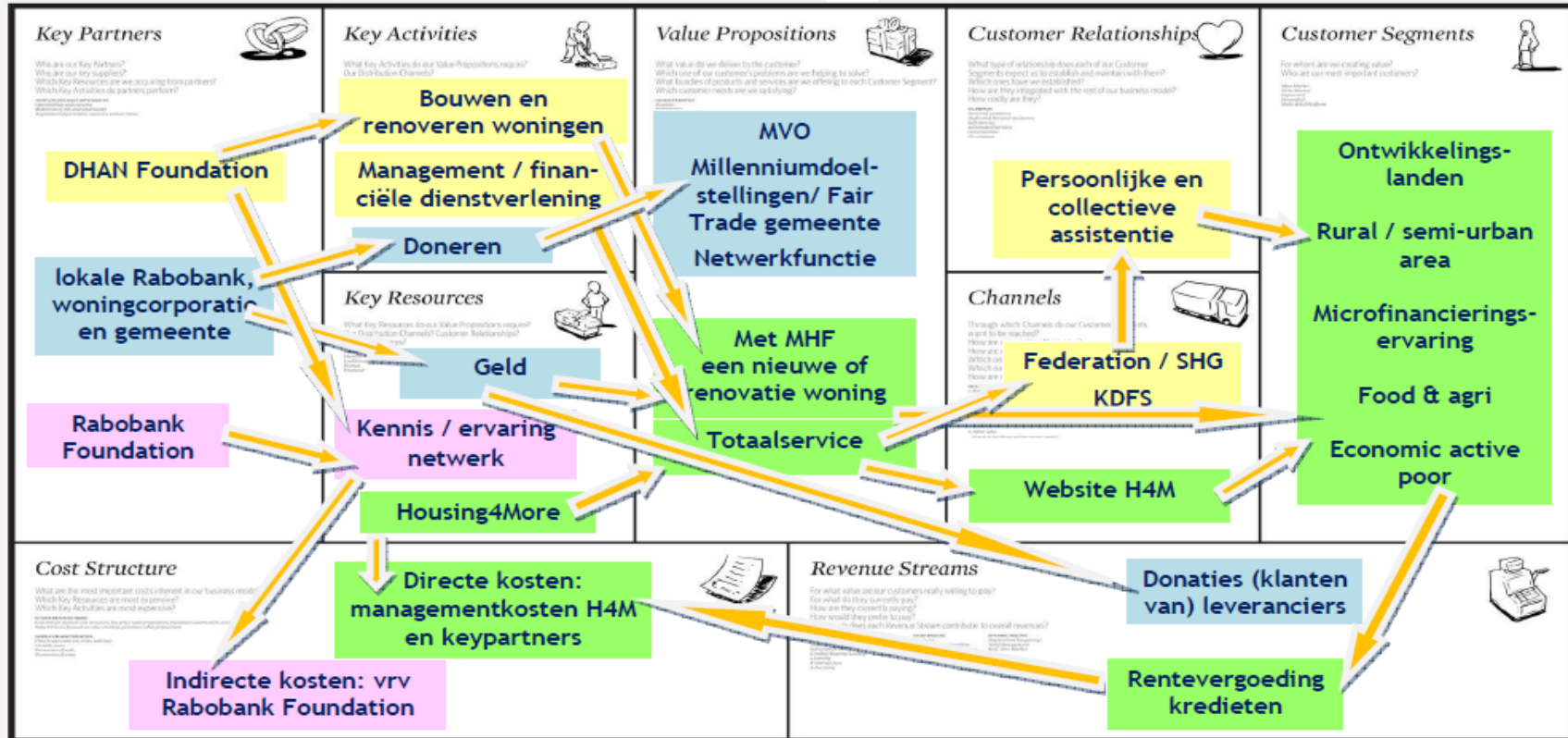
Designed for:



Designed by:

Richard en Tonny

Over Iterat juli 2010



www.businessmodelgeneration.com

© 2010 Richard en Tonny. All rights reserved. This document is the property of Richard en Tonny. It is not to be distributed, copied, or reproduced without the written permission of Richard en Tonny.

Figuur 44. Business model Housing4More