

Business- modellen

Hybride

Functioneert door de verkoop van relatief goedkope producten met een korte levensduur die alleen werken in combinatie met een speciaal daarvoor ontwikkelt hoogwaardig product.



Klassiek duurzaam

Biedt een hoogwaardig product aan met een lange levensduur, met verkoop als de klassieke inkomstenbron. Aftersales ondersteuning draagt bij aan het kwaliteitsimago.



Toegang

Gebaseerd op geld verdienen door het verschaffen van toegang tot een product, terwijl de toegangsverschaffer eigenaar blijft. Er is een tijdslimiet en de producten worden gebruikt in beurten.



Prestatie

Houdt ook de verantwoordelijk in handen van de provider, maar er is een contract, gebaseerd op de te leveren prestatie. De provider bepaalt welke producten worden ingezet om de gewenste taken uit te voeren.



Tussenbater



Terugwinnen

Faciliteert take-back en inzamelingsystemen om waardevolle materialen uit afgedankte producten te halen.

Repareren

Verlengt de functionele levenscyclus van producten door reparatie en upgrades.

Opknappen en doorverkopen

Onderhoudt en knapt het product op wanneer nodig en verkoopt het product voor een tweede keer.

