

نموذج العمل التجاري

Business Model Canvas

BMC

أ. فلة عاشور / جامعة محمد خيضر بسكرة

Canvas business model





- ما هي القيمة او الخدمة او المنفعة التي سنقدمها للعميل؟
- ما هي المشكلة او المشاكل التي سنقوم بحلها من خلال منتجاتنا؟
- ما هي الحاجات التي سنقوم بتلبيتها وتحقيقها للعميل؟
- والأهم من كل هذا ما الذي نقدمه مختلفا عن الآخرين؟

Value propositions

القيم المقترحة





- لمن نقوم بتقديم منتجاتنا وخدماتنا؟
- من هم أهم عملاءنا المستهدفين؟

Customers segments

شرائح العملاء



مخطط العمل التجاري: عصير ليمون للرياضيين في الحدائق

<p>الشراكات الرئيسية Key Partners</p> <p>تدعم شركائنا الاستراتيجيون عملنا في الحدائق الرياضية، مما يسهل علينا الوصول إلى الرياضيين المستهدفين.</p> <p>إدارة الحدائق</p>	<p>الأنشطة الرئيسية Key Activities</p> <p>صنع العصير التسويق البيع</p>	<p>القيم المقترحة Value Proposition</p> <p>خدمة سريعة في تقديم عصير منعش</p>	<p>العلاقات مع العملاء Customer Relationships</p> <p>شخصي</p>	<p>شرائح العملاء Customer Segments</p> <p>زوار الحدائق</p>
	<p>الموارد الرئيسية Key Resources</p> <p>المكونات البائعين المعدات</p>		<p>القنوات Channels</p> <p>كشك البيع WWW.</p>	
<p>هيكل التكاليف Cost Structure</p> <p>المكونات الرواتب المعدات المطويات</p>	<p>مصادر الإيرادات Revenue Streams</p> <p>مبيعات أكواب العصير</p>			

TOYOTA - Business Model Canvas





- ما هي الأنشطة اللازمة لخلق القيم المقترحة؟
- ما هي الأنشطة اللازمة للتواصل مع العملاء والحفاظ عليهم؟
- ما هي الأنشطة اللازمة للحصول على تدفقات الإيرادات؟

Key Activities

الأنشطة الرئيسية





• ما هي الموارد الرئيسية التي نحتاجها لخلق القيمة؟

Resources

الموارد الرئيسية





- من هم الاشخاص الذين نحتاجهم لانتاج سلعنا وخدماتنا وتوصيلها للعملاء وتحقيق ايرادات؟
- لماذا نحتاج شركاء أصلا؟

Key Partners

الشركاء

الرئيسيون



- الموردین
- البنوك
- الدولة
- شركات التوصيل... الخ



- كيف يتعرف العميل على مشروعك؟
- كيف تصل السلعة او الخدمة الى العميل؟
- ما هي افضل الطرق؟ أقلها تكلفة؟ واكثرها فعالية؟

Channels

القنوات



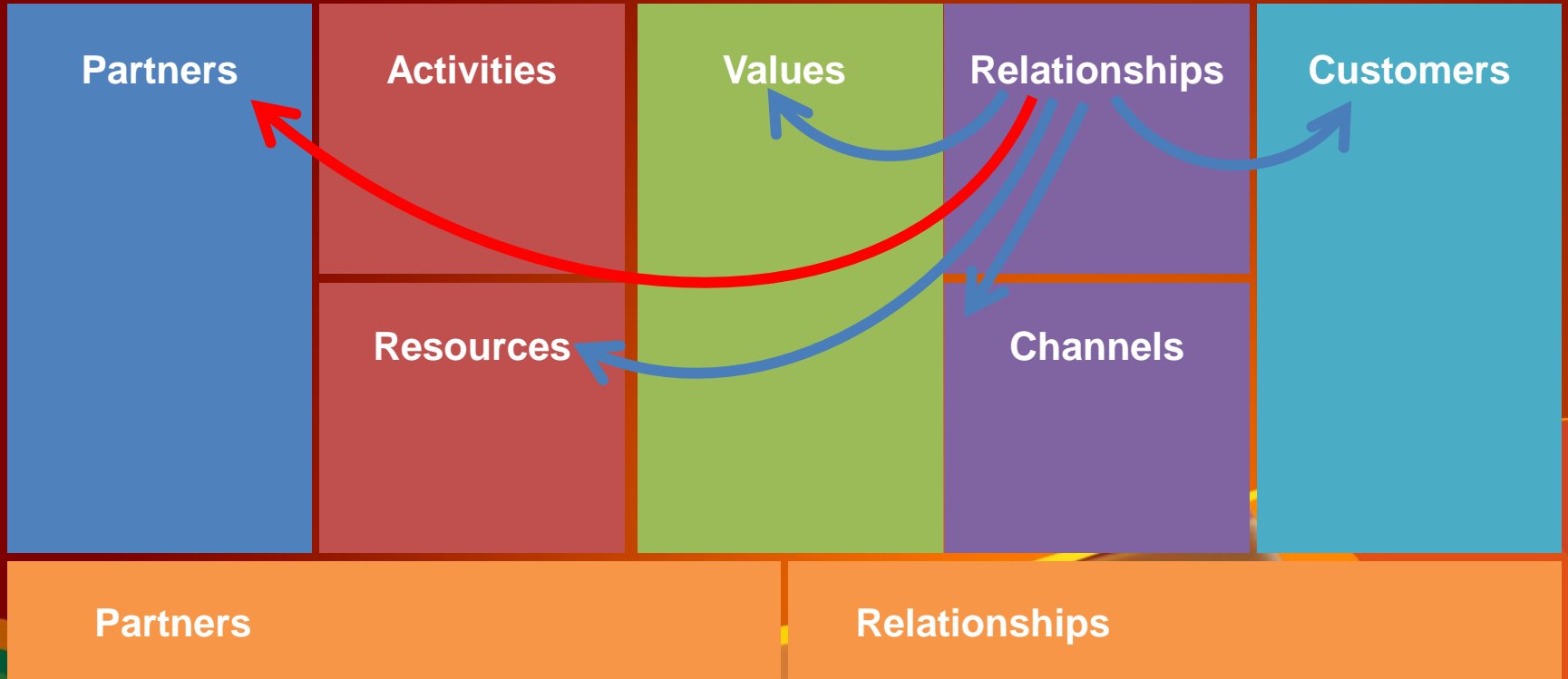


- كيف أكتسب العميل؟ get
- كيف أنمي حجم العملاء؟ grow
- كيف أحافظ على العملاء الذين اكتسبتهم؟

Relationships

العلاقات مع العملاء







- كم تكلفة الموارد المستعملة؟
- ما هي اكثر الموارد من حيث التكلفة؟
- ما هو النشاط من الانشطة الرئيسية الذي يكلف أكثر؟

Cost structure

هيكل التكاليف





- ما الذي يدفع العميل مقابله؟
- كيف يدفع العميل؟ وما هي طريقة الدفع التي يفضلها؟
- ما هي التخفيضات الممنوحة للعميل؟

Value propositions
تدفقات الابرادات

