

# 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><b>الشراكات الرئيسية</b><br/>Key Partners</p> <p>إدارة الحدائق</p>                               | <p><b>الأنشطة الرئيسية</b><br/>Key Activities</p> <p>صنع العصير<br/>التسويق<br/>البيع</p> | <p><b>القيم المقترحة</b><br/>Value Proposition</p> <p>خدمة سريعة في تقديم عصير منعش</p> | <p><b>العلاقات مع العملاء</b><br/>Customer Relationships</p> <p>شخصي</p> | <p><b>شرائح العملاء</b><br/>Customer Segments</p> <p>زوار الحدائق</p> |
|   | <p><b>الموارد الرئيسية</b><br/>Key Resources</p> <p>المكونات<br/>البائعين<br/>المعدات</p> |   | <p><b>القنوات</b><br/>Channels</p> <p>كشك البيع<br/>WWW.</p>             |   |
| <p><b>هيكل التكاليف</b><br/>Cost Structure</p> <p>المكونات<br/>الرواتب<br/>المعدات<br/>المطويات</p> |   | <p><b>مصادر الإيرادات</b><br/>Revenue Streams</p> <p>مبيعات أكواب العصير</p>            |  |   |





- 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؟ اقلها تكلفة؟ واكثرها فعالية؟

## Channels

### القنوات



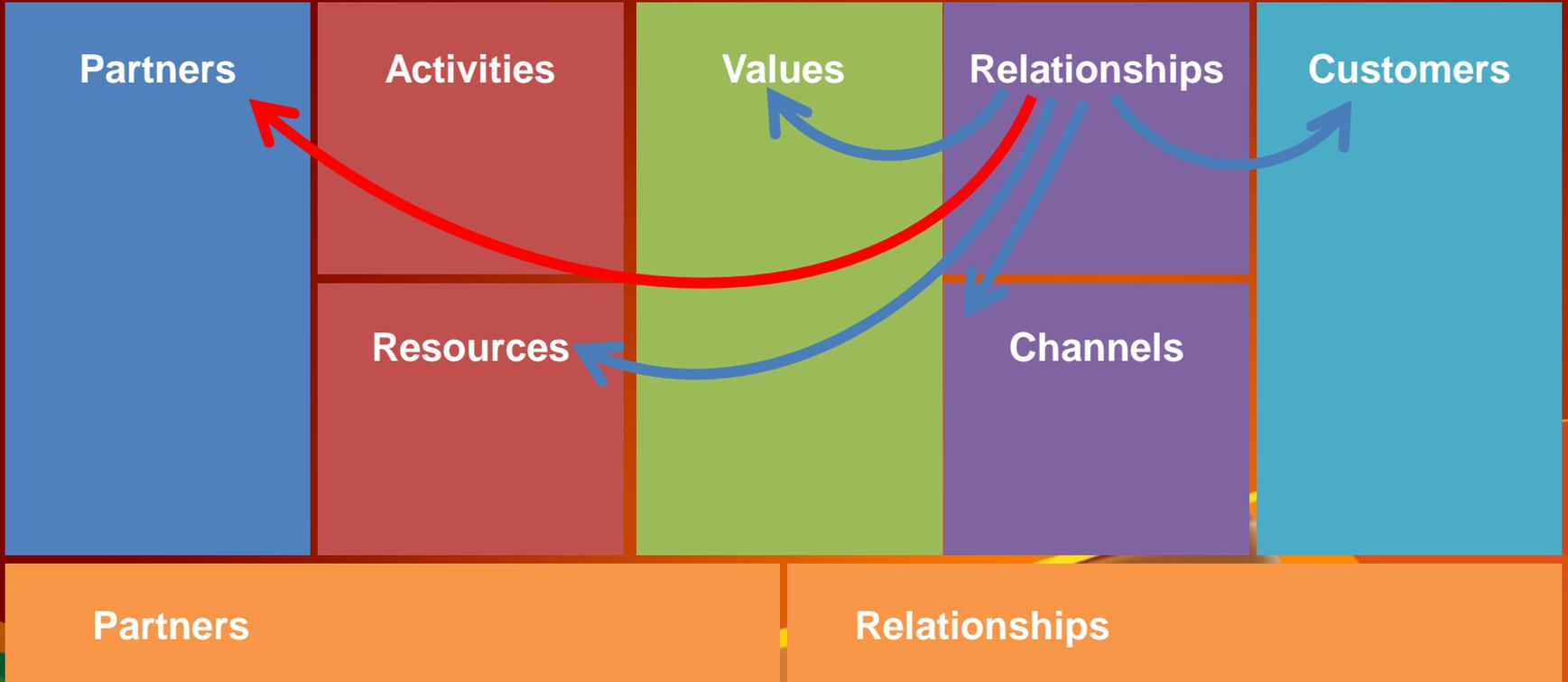


- كيف أكتسب العميل؟ get
- كيف أنمي حجم العملاء؟ grow
- كيف أحافظ على العملاء الذين اكتسبتهم؟

## 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

