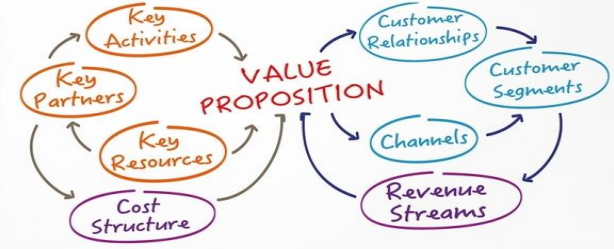


# THE BUSINESS MODEL CANVAS

Let your business thrive  
with this simple model



Business 50MINUTES.com

جامعة محمد خيضر بسكرة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم علوم التسيير

السنة: الثانية ليسانس  
تخصص: علوم التسيير  
مقياس: ريادة الأعمال  
الأستاذة: سلاف رحال

2024/2023

04

# نموذج العمل التجاري وتصميم القيمة المقدمة

## Business Model Canvas & Value Proposition



د. سلاف رحال

# محاضرة : نموذج العمل التجاري والقيمة المقدمة

01 مقدمة

02 تصميم القيمة المقدمة

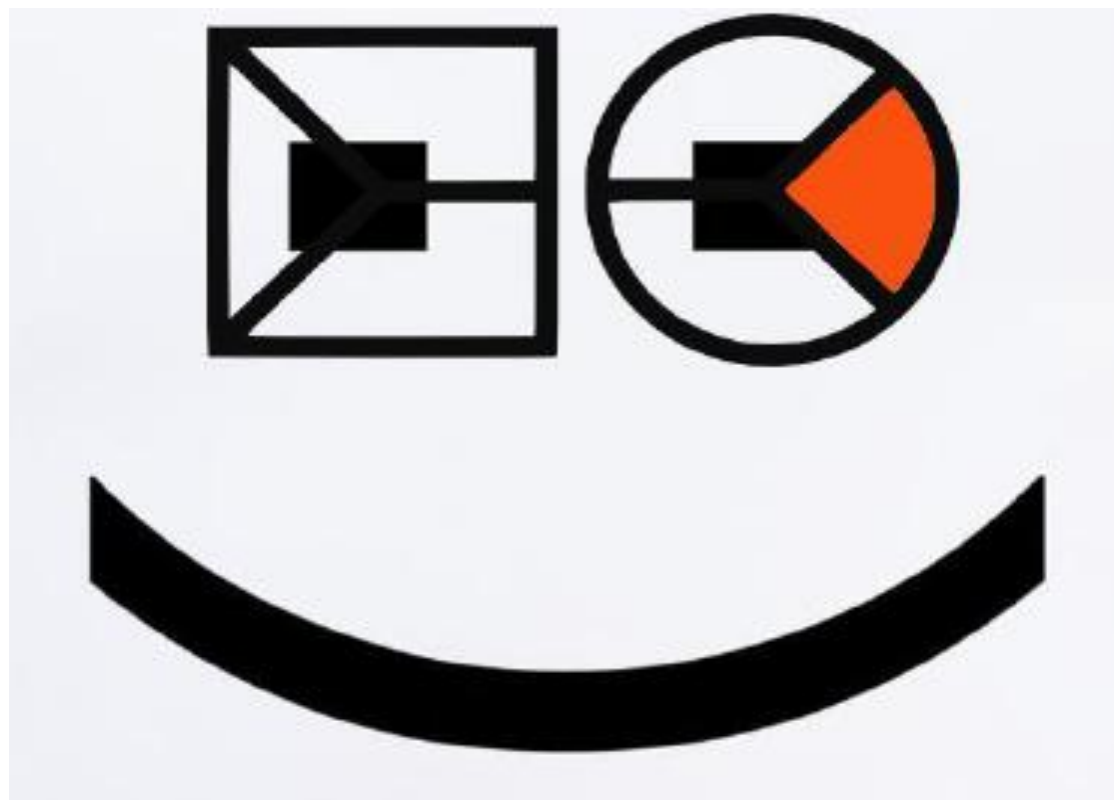
03 عملية تصميم القيمة المقدمة

04 مخطط القيمة المقدمة

05 إعادة التصميم والحصول على أفضل ملاءمة

06 نموذج العمل التجاري

07 مخطط نموذج العمل التجاري



# تصميم القيمة المقدمة

**القيمة المقدمة (VALUE PROPOSITION)**  
تصف الفوائد التي يتوقعها العملاء من المنتج أو الخدمة



المنتج / الخدمة



العملاء



المنتج / الخدمة

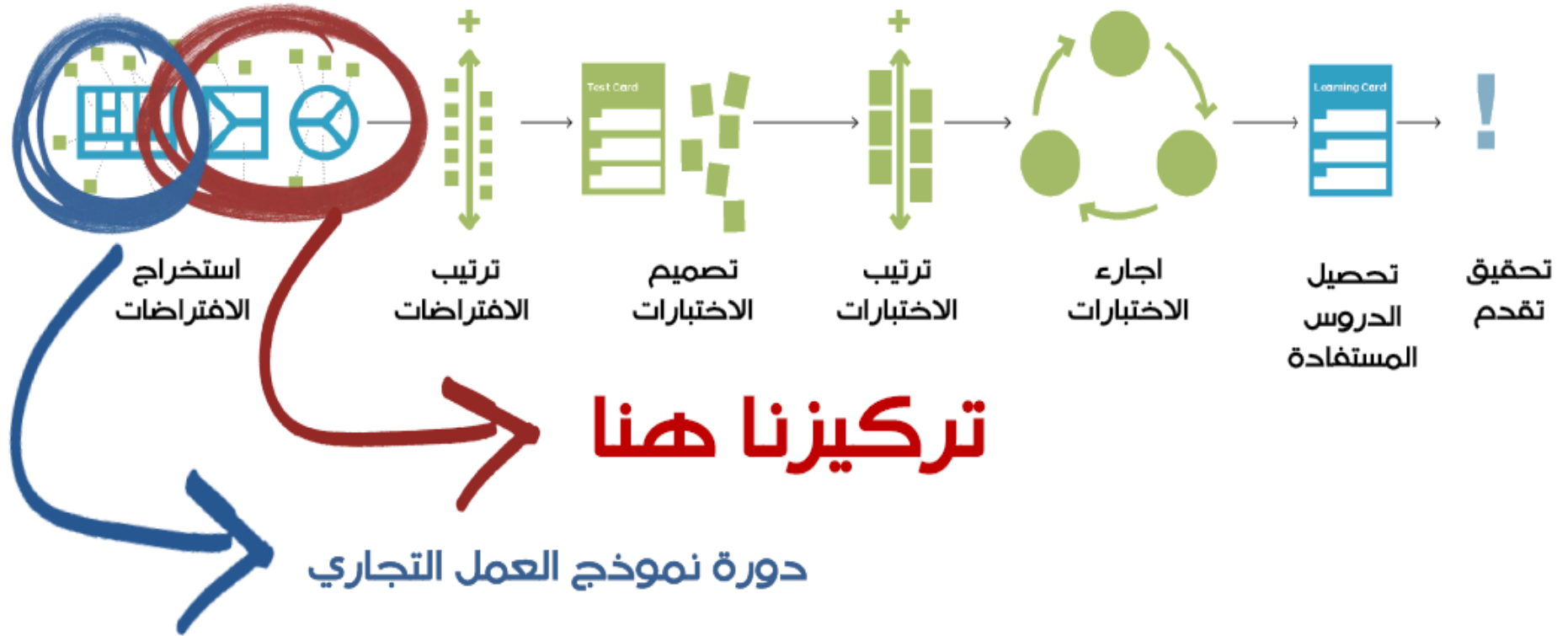


العملاء

ليسير سافلا

بحاجة لأسلوب أفضل **لخلق**  
**قيمة** حقيقية للعميل مع  
تقليل خطر الفشل!

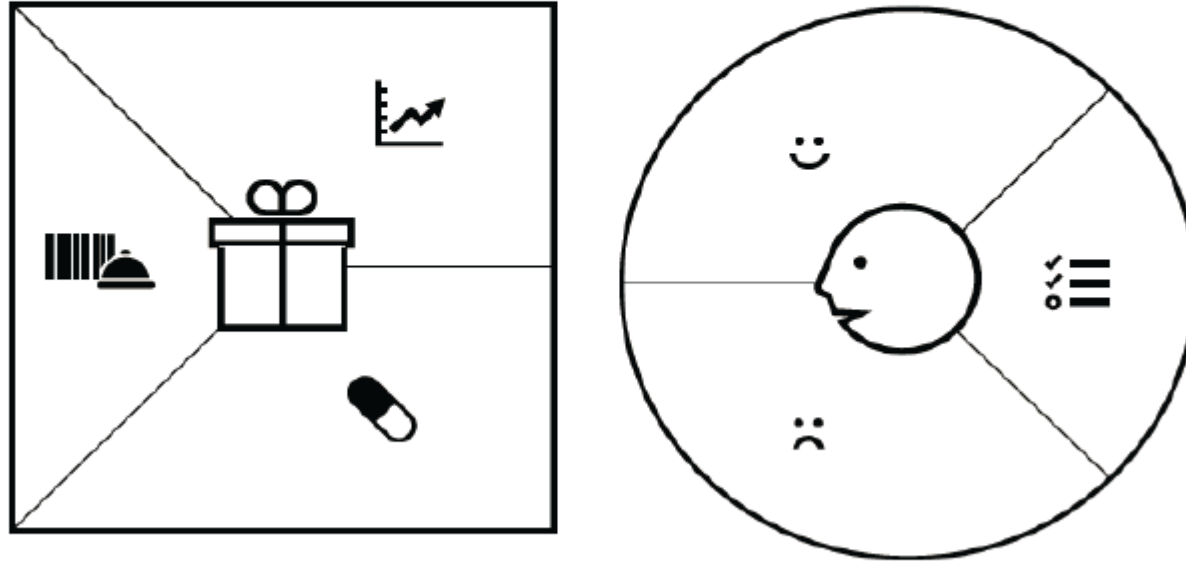
# عملية تصميم القيمة المقدمة






# مخطط القيمة المقدمة

## Value Proposition Canvas (VPC)

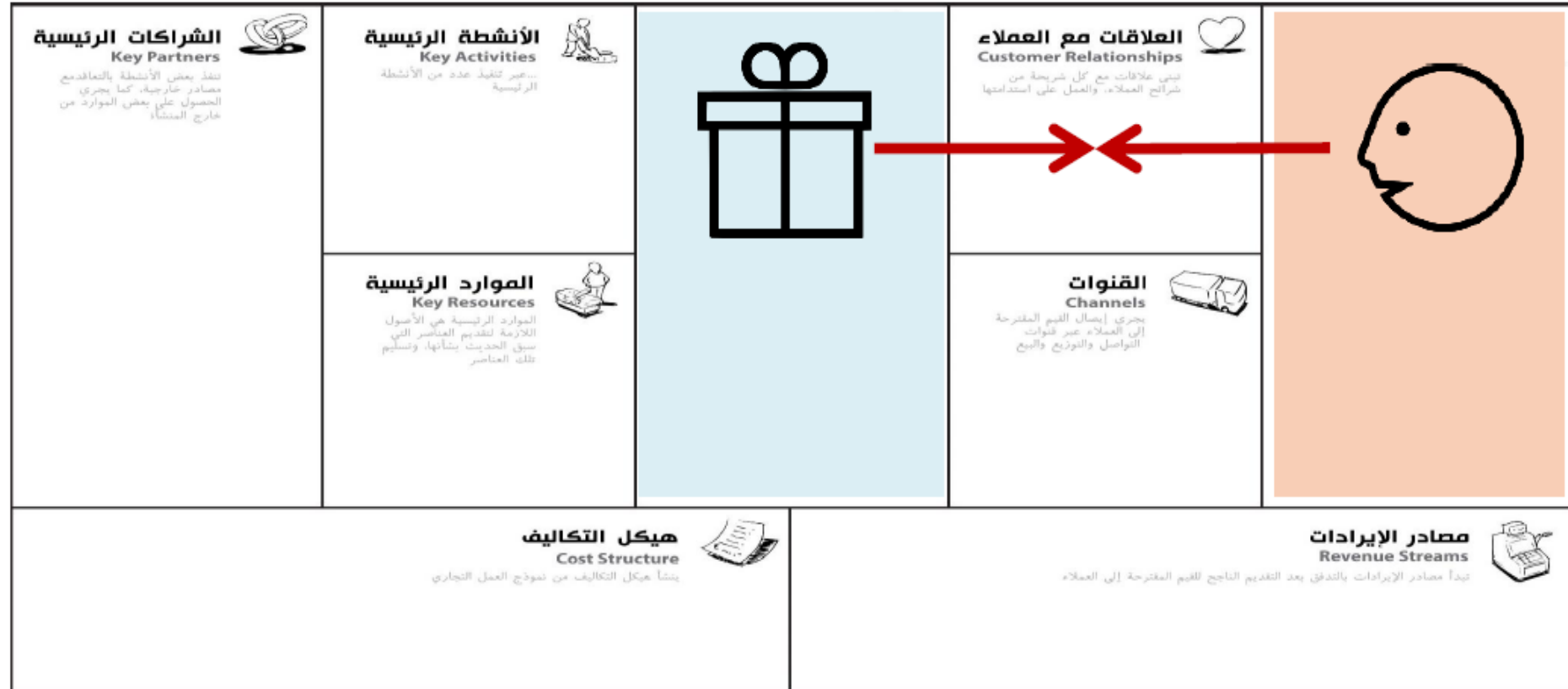


# 9 building blocks

# حجارة البناء التسعة

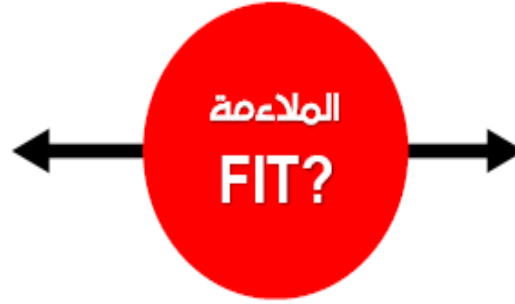
<p><b>الشركاء الرئيسية</b> Key Partners</p>  <p>تتقد بعض الأنشطة بالتعاقد مع مصادر خارجية، كما يجري الحصول على بعض الموارد من خارج المنشأة</p>	<p><b>الأنشطة الرئيسية</b> Key Activities</p>  <p>...غير تنفيذ عدد من الأنشطة الرئيسية</p>	<p><b>القيم المقترحة</b> Value Proposition</p>  <p>تسعى المنشأة إلى حل مشكلات العملاء وتلبية احتياجاتهم عبر تقديم القيم المقترحة</p>	<p><b>العلاقات مع العملاء</b> Customer Relationships</p>  <p>تبني علاقات مع كل شريحة من شرائح العملاء والعمل على استدامتها</p>	<p><b>شرائح العملاء</b> Customer Segments</p>  <p>تقدم كل منشأة خدمة لشريحة واحدة أو أكثر من شرائح العملاء</p>
	<p><b>الموارد الرئيسية</b> Key Resources</p>  <p>الموارد الرئيسية هي الأصول اللازمة لتقديم العناصر التي سبق الحديث بشأنها، وتسليم تلك العناصر</p>		<p><b>القنوات</b> Channels</p>  <p>يجري إيصال القيم المقترحة إلى العملاء عبر قنوات التواصل والتوزيع والبيع</p>	
<p><b>هيكل التكاليف</b> Cost Structure</p>  <p>ينشأ هيكل التكاليف من نموذج العمل التجاري</p>			<p><b>مصادر الإيرادات</b> Revenue Streams</p>  <p>تبدأ مصادر الإيرادات بالتدفق بعد تقديم التاجر للقيم المقترحة إلى العملاء</p>	

## نموذج العمل التجاري





خريطة القيمة



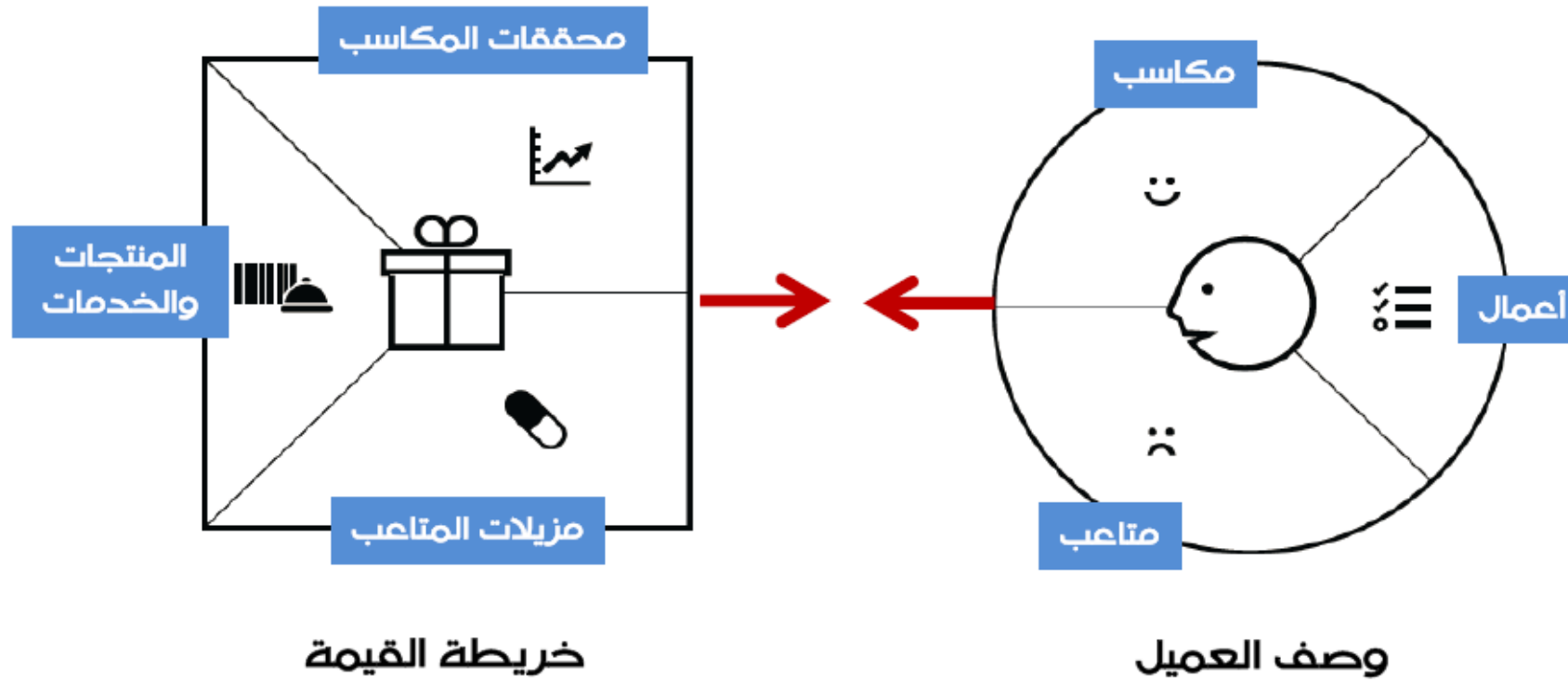
وصف العميل

مجموعة من المزايا ذات القيمة  
التي تقوم بتصميمها لجذب الزبائن

مجموعة من خصائص العملاء التي  
تفترضها، تراقبها تتحقق منها في السوق

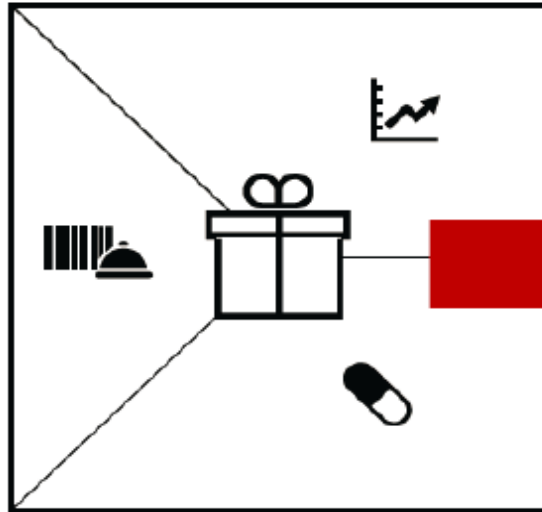
## مخطط القيمة المقدمة

### Value Proposition Canvas (VPC)

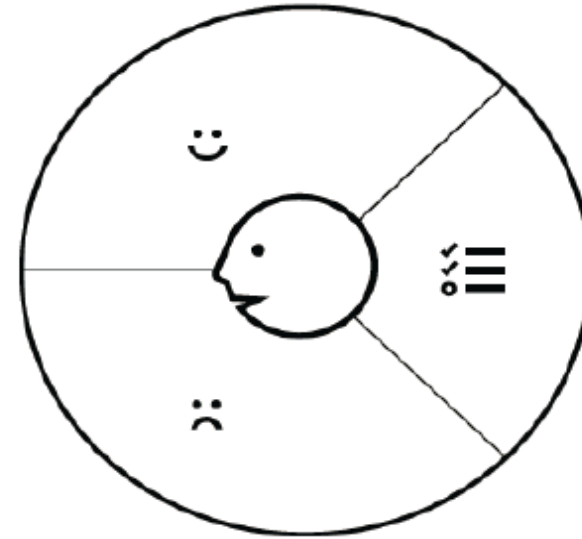


# PRODUCT INSPIRED INNOVATION

## ابتكار من المنتج



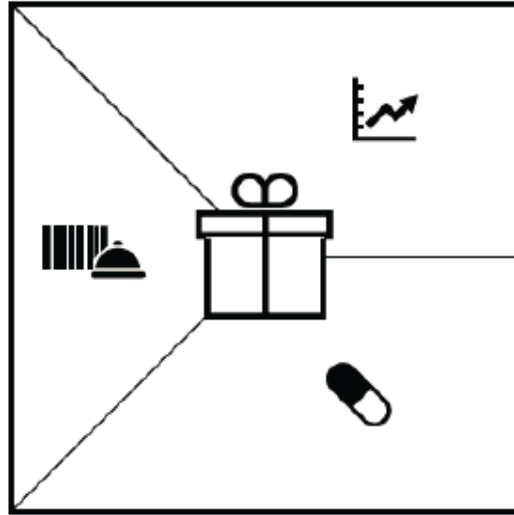
خريطة القيمة



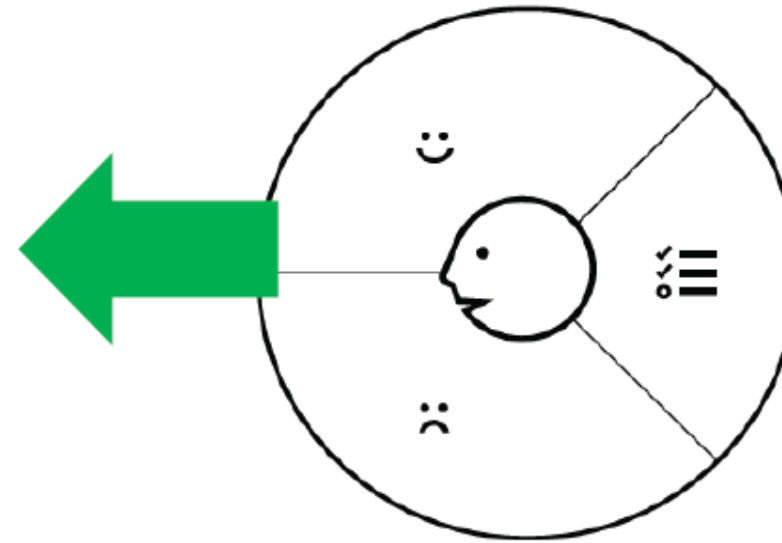
وصف العميل

# CUSTOMER INSPIRED INNOVATION

## ابتكار من العميل

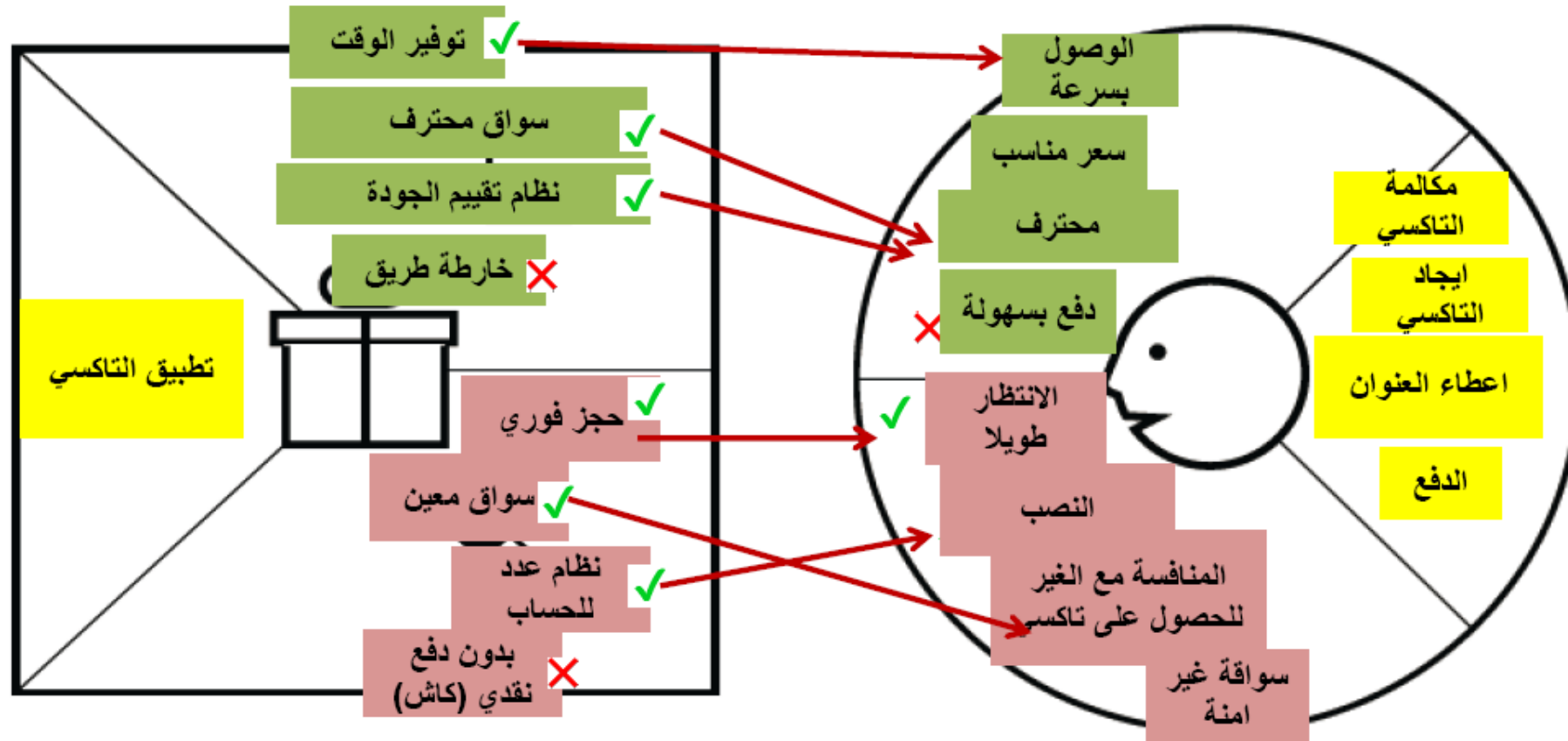


خريطة القيمة



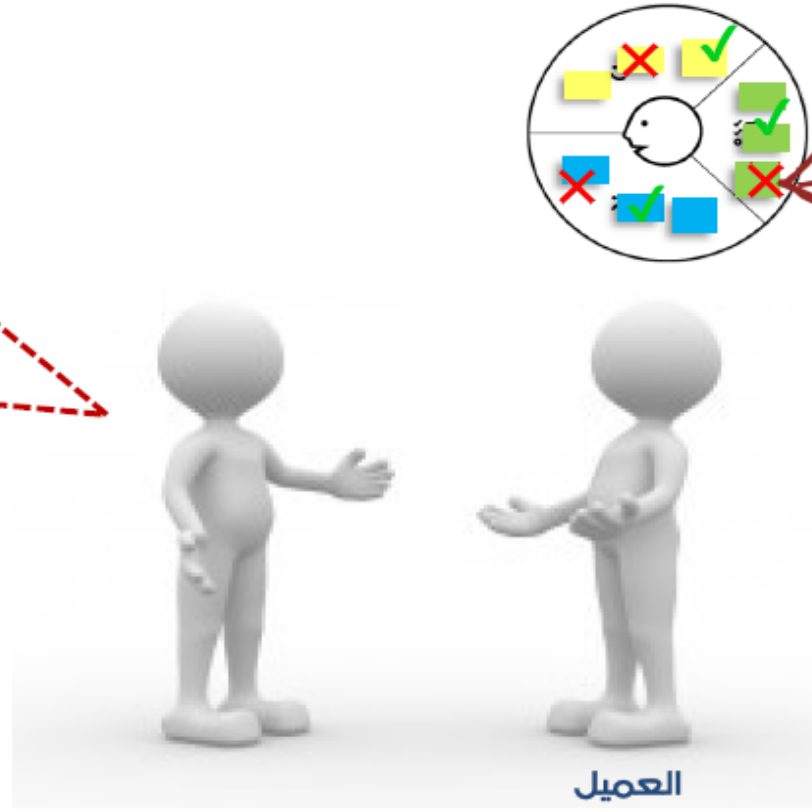
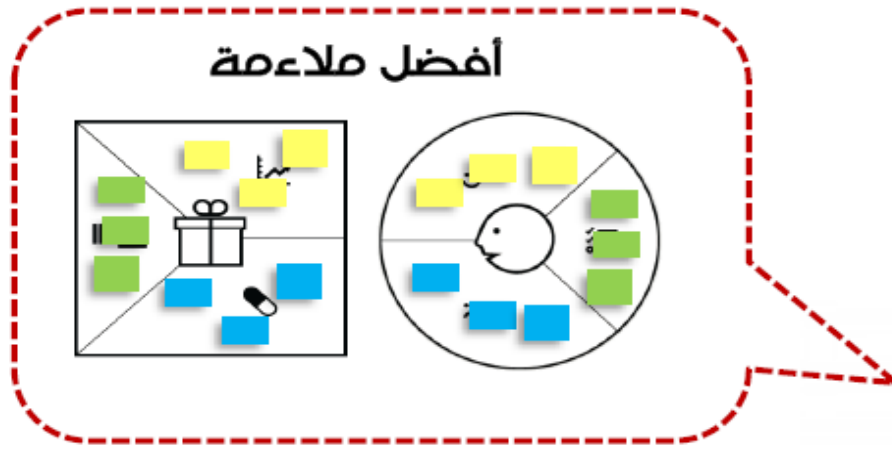
وصف العميل

## Taxi Smartphone Application



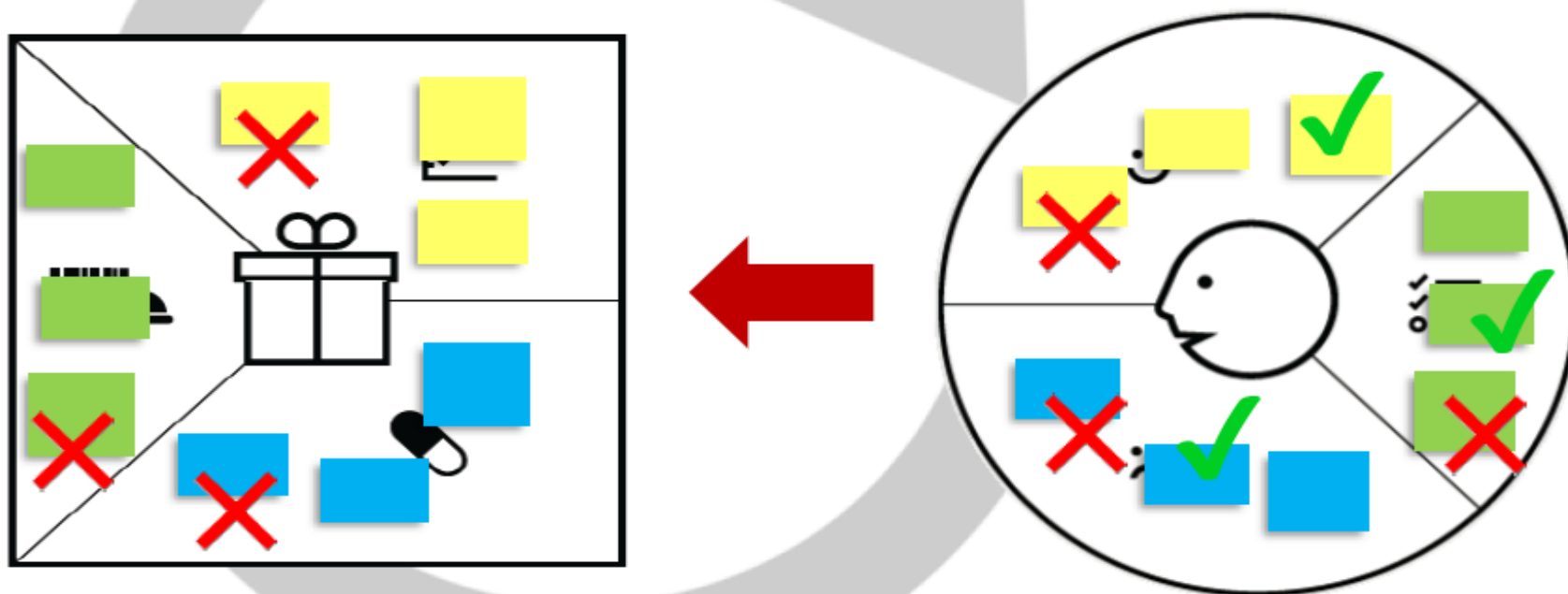


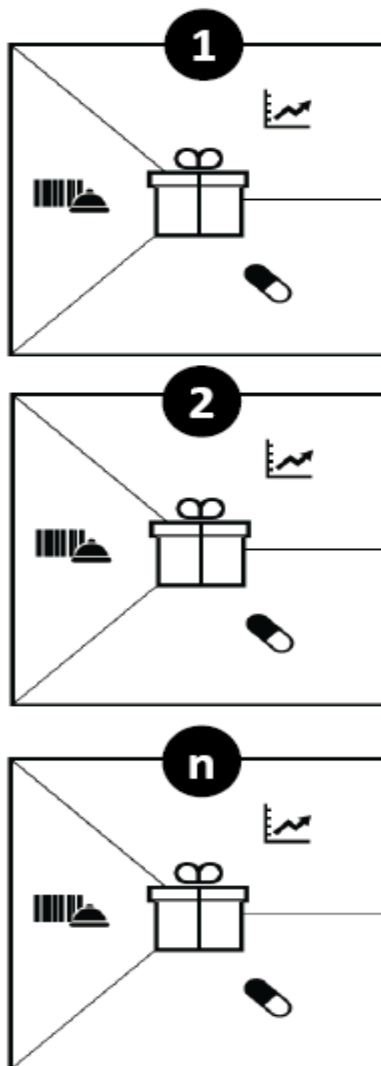
## اختبر افتراضاتك مع العميل



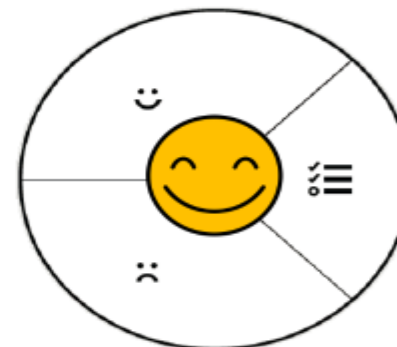
افتراضات  
خاطئة

## إعادة تصميم





أفضل ملاءمة  
Best Fit





# BUSINESS MODEL CANVAS

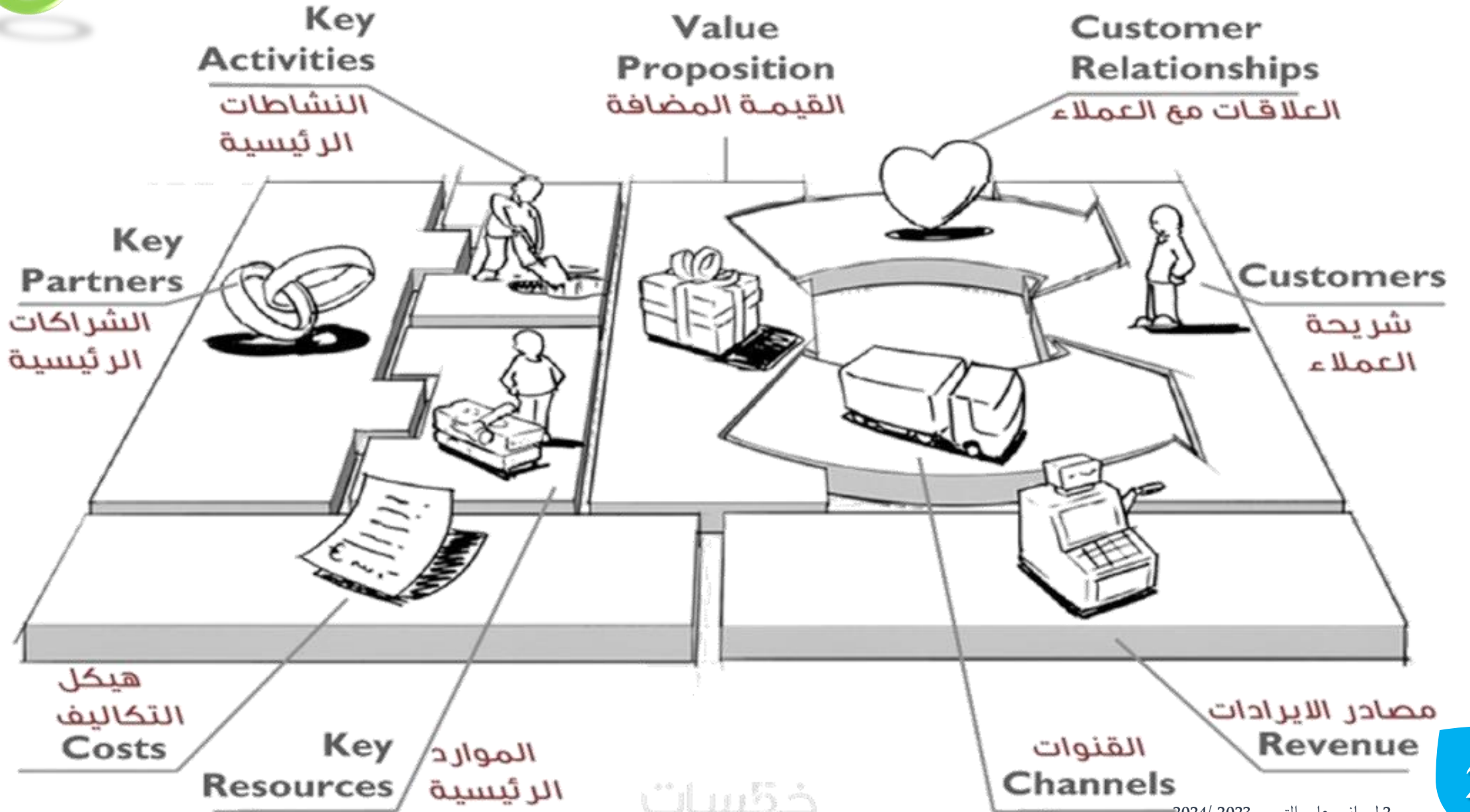


تعريف- نموذج العمل التجاري (Business Model)

يُحدِّدُ نموذج العمل التجاريَّ  
الأسلوبَ الذي تتبَّعه المنشأة  
في خَلْقِ قيمةٍ ما وتحقيقها  
والاستفادة منها.

من كتاب "ابتكار نموذج العمل التجاري"







### Partners

مَنْ شركاؤنا  
الرئيسيون؟ مَنْ  
موردونا الرئيسيون؟  
ما الموارد الرئيسيّة التي  
نحصل عليها من  
شركائنا؟  
ما الأنشطة الرئيسيّة  
التي يمارسها الشركاء؟



### Activities

ما هي الأنشطة الرئيسيّة  
الإنتاج، حل المشكلات



### Resources

الموارد: المالية،  
الفكرية، البشرية،  
المادية



### Values

ما هي القيمة التي نقدمها  
للعميل؟  
الحدّاث، التكلفة  
المنخفضة، ...

ما هي مشكلات العميل  
التي سنحلها؟  
ما هي متطلبات الزبائن؟



### Relationships

ما هو نوع العلاقة التي  
يرغب الزبائن في اقامتها  
معهم لنحافظ عليها؟  
الخدمة الشخصية،  
المشاركة في أداء العمل،

”

### Channels

عبر أي قناة يرغب الزبائن في  
الوصول إليهم؟



### Customers

لمن نوجد القيمة؟  
من هم عملاءنا؟  
Ex: mass, niche,  
diversified



### Revenues

### Costs

ما أهم التكاليف الكامنة في نموذج العمل التجاري  
الخاص بنا؟ ما الموارد الرئيسيّة الأعلى كلفة؟ وما  
الأنشطة الرئيسيّة الأكثر كلفة؟

أجور الاستخدام، رسوم الاشتراك، عمولات  
الوساطة، الاعلانات، ..



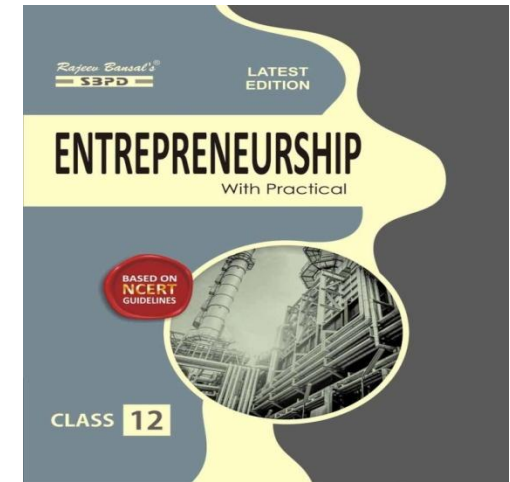
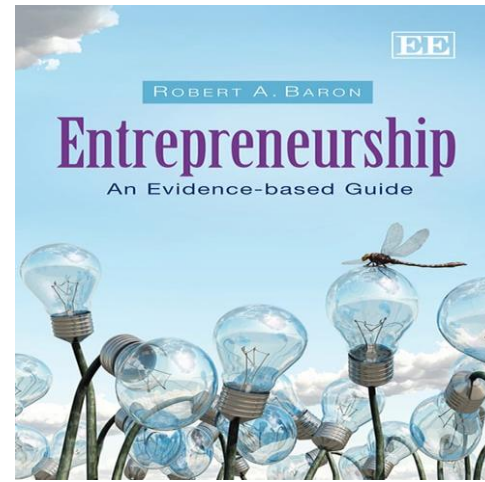
# THE Business Model Canvas

# نموذج العمل التجاري

لأصحاب الرؤى، ومغيري قواعد اللعبة، ومن يقبلون التحدي



# Contact Info



[soulef.rahal@univ-biskra.dz](mailto:soulef.rahal@univ-biskra.dz)



0776457125



[soulef.rahal](https://www.facebook.com/soulef.rahal)



[soulef.rahal](https://www.instagram.com/soulef.rahal)