

بوم مدل کسب و کار

بخش بندی مشتریان:

مهم‌ترین مشتریان شما چه کسانی هستند و بازار (های) هدف کدام است؟
آن‌ها چه ویژگی‌ها، نیازها و علایقی دارند؟
شما چگونه بخش‌های مختلف بازار را اولویت‌بندی می‌کنید؟

مثال:

- جنسیت و رده سنی
- منطقه جغرافیایی
- درآمد (دهک‌های جامعه)

چهارچوب تعامل با مشتریان:

چگونه قرار است با مشتری ارتباط داشته باشید و چگونه می‌خواهید این ارتباط را حفظ کنید؟
تعامل شما با مشتریان در طول چرخه عمر محصول و فروش به چه صورت است؟

مثال:

- تخفیف
- پشتیبانی
- برگزاری جشنواره
- برگزاری کارگاه‌های آموزشی
- ارتقای سطح علمی و عملی

کانال ارتباط با مشتریان:



چگونه مشتری را از محصولات (کالا یا خدمات) خود آگاه می‌کنید؟

چگونه مشتری محصولات شما را ارزیابی می‌کند؟
چگونه محصول توسط مشتری خریداری می‌شود؟
چگونه محصول خریداری شده به‌دست مشتری می‌رسد؟

مثال:

- مغازه
- وب سایت
- اپلیکیشن
- شبکه‌های اجتماعی
- شبکه‌های پیام‌رسان
- پیامک و تلفن

ارزش پیشنهادی به مشتریان:

کالا یا خدمتی که عرضه می‌کنید چیست؟
برای مشتری چه ارزشی ایجاد می‌کنید؟
چرا باید به شما پول بدهند؟
کدام مشکل مشتری را حل می‌کنید؟
کدام لذت یا آسایش را برایش ایجاد می‌کنید؟

مثال:

- قیمت
- کیفیت
- سرعت
- سرویس
- شرایط تحویل
- تجربه

فعالیت‌های کلیدی:

چه فعالیت‌هایی انجام می‌دهید تا محصول (کالا یا خدمات) شما به مرحله تولید برسد؟
چه فعالیت‌هایی انجام می‌دهید تا محصول (کالا یا خدمات) شما به دست مشتریان برسد؟
مثال:

- استخدام کردن نیروهای انسانی
- توسعه پلتفرم نرم‌افزاری
- مدیریت بازار و تبلیغات
- طراحی، ساخت و ارایه محصول
- تجهیز کارگاه یا محیط کار
- تهیه تجهیزات سخت‌افزاری و نرم‌افزاری مناسب
- آموزش
- بررسی مسایل حقوقی کسب و کار

منابع کلیدی:

کسب و کار برای اینکه سرپا بماند، نیاز به چه منابعی دارد؟

مثال:

- منابع انسانی
- منابع مالی
- منابع فیزیکی
- منابع معنوی

ساختر هزینه:

مهمترین هزینه‌های شما در کسب و کارتان چیست؟
گران‌ترین منابع کلیدی شما کدام است؟
گران‌ترین فعالیت‌های کلیدی شما کدام است؟
هزینه‌های ثابت شما چیست؟
هزینه‌های متغیر شما چیست؟

مثال:

- هزینه‌های ثابت: اجاره مکان، حقوق کارمندان، خرید تجهیزات
- هزینه‌های متغیر: هزینه تبلیغات، هزینه توسعه پلتفرم

شرکای کلیدی:

تامین کنندگان کلیدی شما چه کسانی هستند؟
کدام یک از منابع کلیدی را از طریق شرکا به دست می‌آورید؟
کدام یک از فعالیت‌های کلیدی را از طریق شرکا بدست می‌آورید؟

مثال:

- سرمایه‌گذاری مشترک
- همکاری با رقبا
- همکاری با تامین کنندگان و توزیع کنندگان

مدل درآمد:

چگونه پول در می‌آورید؟
آیا مشتری و مصرف‌کننده در مدل شما یکسان هستند؟
آیا فقط یک بار از مشتری پول می‌گیرید یا در طول زمان باید دوباره پرداخت‌هایی داشته باشند؟

مثال:

- فروش کالا
- هزینه اشتراک
- صدور مجوز یا فرانشیز
- حمایت و تبلیغات