**بوم مدل كسب و كار - Business Plan Canvas**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **بخش مشتريان** | **ارتباط با مشتريان** | **ارزش هاي پيشنهادي** | | **فعاليت هاي اصلي** | **شركاي كليدي** |
| براي چه كساني ارزش آفريني مي كنيم؟  به مشتریان خود چه محصولی می دهیم؟  مهمترين مشتريان ما چه كساني هستند؟ و از ما چه می خواهند؟ آیا دسته بندی کرده ایم؟ | هر بخش از مشتريان انتظار برقراري و حفظ چه نوع رابطه اي از ما دارند؟ خودکار، قوی و خوب، آزمندانه.  كداميك از اين روابط برقرار شده است؟  اين روابط چگونه با بقيه بخش های بوم عجين شده و چقدر هزينه بر است؟ | ما به مشتريانمان چه ارزشي هايي ارائه مي دهيم؟  به حل كداميك از مسائل و دغدغه هايشان كمك مي كنيم كه بابت آن هزينه مي كنند؟  بسته پيشنهادي ما به هر بخش از مشتريانمان چيست؟  كداميك از نيازهاي مشتريان را جواب گو هستیم؟ | | ارزش پيشنهادي ما به چه فعاليت هايی نياز اساسی دارد؟  چه کارهایی باید به خوبی اجرا شوند؟  چه کارهایی سرنوشت ساز و حیاتی هستند؟  كانال هاي توزيع و شبکه سازی چه هستند؟ | شركاي كليدي ما چه كساني هستند؟  چه منابعي(مادی و معنوی) از مشتريانمان بدست مي آوريم؟  چه دارایی هایی برای کارمان ضروری و اساسی هستند؟  شركايمان چه فعاليت هاي اصلي انجام مي دهند؟  به کدامیک از شرکایمان باید اتکا نمود؟ |
| **كانال هاي توزيع و شبکه سازی** | **منابع اصلي** |
| چگونه و از چه كانال هايي با مشتريانمان ارتباط برقرار مي كنيم؟  هم اكنون چگونه دسترسي داريم؟  چگونه كانال هاي خود را يكپارچه مي كنيم؟  كداميك بيشترين هزينه را دارد؟  چگونه با نيازهاي مشتريامان هماهنگ خواهيم شد؟ | ارزش پيشنهادي ما به چه دارایی ها و منابعی نياز دارد؟  كانال های توزيع چطور؟  كانال ارتباط با مشتريانمان چيست؟  جريان درآمد چطور؟ |
| **جريان درآمد** | | | **ساختار هزينه ها** | | |
| مشتريانمان دقیقا برای چه چیزی پول مي پردازند؟ و چگونه؟  آنها هم اكنون چه بهايي مي پردازند؟ و چگونه؟ ترجيح مي دهند چگونه بپردازند؟  هر جريان درآمد چگونه به درآمد كل كمك مي كند؟  آیا یکباره کسب درآمد می کنیم یا کم کم و پیوسته؟ | | | مهمترين هزينه هاي کسب و کار چيستند؟  چه عناصر کلیدی قیمت ما را تعیین می کنند؟  گرانترين منابع اصلي كدامند؟  گرانترين فعاليت اصلي كدامند؟ | | |

