**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؟ |

