

## فرم مدل کسب کار



### بخش مشتریان (ستون 1)

1. مشتریان محصول و خدمت تولیدی شما چه کسانی هستند؟
2. مخاطب هدف شما چه کسانی هستند؟
3. چه نیازها و علایق و سلایقی دارند؟
4. مشتریان ارزش آفرین شما چه کسانی هستند؟
5. شما برای چه مشتریانی میخواهید ارزش ارائه دهید؟
6. جنسیت مشتریان شما چگونه است؟ چند درصد خانم، چند درصد آقا بازه سنی مشتریان شما چگونه است؟

زیر 25 سال  
بین 25 - 35  
بین 35 - 45  
بالای 45 سال

7. منطقه جغرافیایی مشتریان شما کجاست؟
8. مشتریان شما در کجاها بیشتر حضور دارند؟
9. دهک در آمدی مشتریان شما چگونه است؟  
دهک اول دوم سوم چهارم پنجم تا دهم

## ارزش پیشنهادی (ستون 2)

1. محصول یا خدمت تولیدی شما چه ارزشی را برای مشتریان ایجاد می کند؟

2. چه دردی را دو ا می کند؟

3. چه آرزویی را برآورده می کند؟

## ارتباط با مشتریان (ستون 3)

1. دستیابی و ارتباط با مشتریان چگونه است ؟

2. در مراحل خرید ، پس از خرید و بهره برداری از محصول یا خدمت چطور قلب مشتری را در هر یک از این مراحل بدست می آورید ؟

3. مدیریت ارتباط با مشتریان چگونه است ؟

4. چه فعالیتهایی باید انجام بدهم که قلب مشتری را بدست بیاورم؟

## کانال توزیع (ستون 4)

1. مشتریان محصول یا خدمت تولیدی شما چگونه از شما آگاه میشوند که شما هستید ؟

2. دسترسی به شما چگونه برایشان ایجاد شده است؟ روش شما برای توزیع محصولاتان چیست؟

## جریان درآمدی (ستون 5)

1. جریان درآمدی شما چگونه است؟
2. فروش محصول یا خدمت، تبلیغات قرار است چگونه کسب درآمد کنین؟
3. قرار است چگونه پول وارد کسب و کارتان کنید؟
4. مدل های درآمد زایی شما چیست؟ چگونه است؟

## ساختار هزینه ها (ستون 6)

1. هزینه تان را حساب می کنید؟
2. چگونه هزینه تان را محاسبه می کنید؟
3. حاشیه سودتان را محاسبه می کنید؟ چگونه؟
4. گران ترین فعالیت های کلیدی شما چه فعالیت هایی هستند؟
5. ارزان ترین فعالیت هایی کلیدی شما چه فعالیت هایی هستند؟
6. گران ترین منابع کلیدی شما چه فعالیت هایی هستند؟
7. ارزان ترین منابع کلیدی شما چه فعالیت هایی هستند؟
8. ارزش محور هستید یا هزینه محور؟
9. اگر ارزش محور هستید چه هزینه ای را برای ارائه بهتر محصول و خدمت خود میبایستی انجام دهید؟
10. اگر هزینه محور هستید چگونه هزینه ها را مدیریت میکنید؟
11. خواهید انجام دهید یا هزینه هایی که دارید لازم و ضروریه؟ اگر پاسخش بله بود انجام دهید، اگر نه تامل کنید

## فعالیت کلیدی (ستون 7)

برای هر کدام از ستون 8 گانه چه فعالیتهایی باید انجام بدهید؟  
هر کدام از این ستونها نیازمندهای چه فعالیتهای کلیدی هستند؟  
برای (بخش بندی مشتریان، ارتباط با مشتریان، کانالهای توزیع، ارزش پیشنهادی، فعالیتهای، کلیدی منابع کلیدی، شرکای، کلیدی جریانهای درآمدی و ساختار هزینه ها)

سه فعالیت کلیدی پولساز را باید پیدا کنید؟ (80 درصد وقت روی این سه فعالیت کلیدی باشد)

## منابع کلیدی (ستون 8)

1. فعالیت های کلیدی شما نیازمند چه منابعی هستند؟
2. فعالیتهای کلیدی که برای سایر ستون ها مشخص شد نیازمند چه منابعی هستند؟  
( منابع فیزیکی ، مالی ، معنوی (برند) ، انسانی )  
آیا لازم است تمام فعالیتهای کلیدی توسط شرکت انجام شود یا بخشی از آن برون سپاری شود ؟
3. چه فعالیتهایی نیازمند برون سپاری هستند؟

## شبکه ای از تامین کنندگان و رقبا

1. کسانی که کار بهتر یا سریعتر از ما انجام می دهند ؟

یا

2. کسانی که میتوانیم ملزومات و مواد اولیه مورد نیاز را از آنها تامین کنیم ؟

دقت کنید که کارمندان، هم تیمی شما جز شرکای شما محسوب نمی شوند ، شما باید ارگانها ، سازمانها و افرادی (غیر از کارمندان ) که میتوانند به شما کمک کنند را یادداشت کنید.

