بنك التنمية الاجتماعية
SOCIAL DEVELOPMENT BANK

دليل نموذج العمل التجاري

الفئة المستهدفة

تحديد الفئة أو الفئات من العملاء الذين تستهدفهم بمنتجاتك أو خدماتك

من هم عملاؤك المثاليون ؟

العلاقة بالعملاء

نوع العلاقة التي ترغب في بنائها مع عملائك هل هي علاقة شخصية، آلية

طويلة الأمد ، أم قصيرة الأمد؟

طرق الوصول للعملاء

القنوات التي ستستخدمها للوصول إلى عملائك وتقديم منتجاتك أو خدماتك

هل ستستخدم المتاجر الإلكترونية، الشبكات الاجتماعية، أو المتاجر التقليدية؟

القيمة المضافة للشركة

التعريف الفائدة أو القيمة التي تقدمها لعملائك وتجعل منتجك أو خدمتك مميزة ما الذي يجعل عملائك يختارونك عن غيرك؟

ما هي الخدمة المميزة في مشروعك والتي تقدمها للعملاء؟

الأنشطة الرئيسية

لعملائك الأنشطة والعمليات الأساسية التي تحتاج للقيام بها لتقديم القيمة المضافة لعملائك
ما هي المهام الأساسية التي يجب تنفيذها؟

الموارد الرئيسية

الأصول والموارد الأساسية التي تحتاجها لتنفيذ أنشطتك وتقديم قيمتك المضافة

هل تحتاج إلى موارد بشرية ،تكنولوجية ،أو مالية؟

شركاء النجاح

الشركاء الأساسين الذين تحتاج إليهم لمساعدتك في تنفيذ أنشطتك الرئيسية وتقديم قيمتك المضافة من هم الشركاء الرئيسين ؟

مصادر الربح

الطرق التي ستحقق من خلالها الايرادات من عملائك هل ستبيع منتجات ، تقدم خدمات أو تعتمد على الاشتراكات؟

هيكل التكلفة

جميع التكاليف والنفقات التي ستتحملها لتنفيذ نموذج عملك ماهي التكاليف الثابتة والمتغيرة؟