

<p>شرکای کلیدی </p> <p>افراد و مجموعه هایی که در خارج از مرز کسب و کار شما هستند و به شما کمک می کنند تا مدل کسب و کار شما اجرا شود کیستند؟ (شرکای تجاری - یاری رسانان)</p>	<p>فعالیت های کلیدی </p> <p>فعالیت اصلی و مرکزی شما چیست؟ فعالیت های غیر اصلی شما چیست؟ جدا از اسم و عنوان، کسب و کار شما واقعاً چه می کند؟ کدام فعالیت هایی اصلی با ارزش آفرینی رابطه مستقیم دارند؟</p>	<p>ارزش پیشنهادی </p> <p>چه کالا یا خدمتی عرضه میکنید؟ برای مشتری چه ارزشی ایجاد می کنید؟ چرا باید به شما پول بدهد؟ چه نیازی را از او برطرف می کنید؟ چه لذتی را برایش ایجاد می کنید؟</p>	<p>تعامل با مشتری </p> <p>نقش شما در فرایند خرید چیست؟ آیا همه چیز اتوماتیک است؟ آیا فروشنده یا فرایندی برای کمک به تصمیم گیری مشتری دارید؟ غیر از پرداخت پول، آیا مشتری در ایجاد ارزش نقشی دارد؟</p>	<p>بخش بندی مشتریان </p> <p>گروه های هدف شما چه هستند؟ مشتری و مخاطب اصلی محصول تان چه کسانی هستند؟ چه کسانی مشتری شما نیستند و نخواهند بود؟</p>
	<p>منابع کلیدی </p> <p>مهم ترین منابع کلیدی برای اجرای این مدل کسب و کار چیست؟ غیر از منابع مالی به چه منابع دیگری نیاز دارید؟ کدامیک از این منابع بعداً می توانند مزیت رقابتی شما باشند؟</p>		<p>کانال های ارتباط با مشتریان </p> <p>کانال های ارتباط شما با مشتری کدامند؟ مشتری چگونه از محصول شما مطلع می شود؟ محصول چگونه به دست مشتری می رسد؟ بازخوردهای مشتری از چه کانال هایی به دست شما می رسد؟</p>	
<p>ساختار هزینه ها </p> <p>هزینه های کسب و کار شما به چه سرفصل هایی تقسیم می شود؟ سرفصل هایی که بخش عمده ی هزینه را می سازند کدامند؟ ساختار هزینه در این مدل کسب و کار، با بزرگ شدن و افزایش مقیاس کسب و کار چه تغییری می کند؟</p>	<p>جریان درآمدی </p> <p>روش پول درآوردن شما چگونه است؟ آیا مشتری و مصرف کننده در مدل شما یکسان هستند و یا دو گروه مختلف و مجزا می باشند؟ آیا فقط یک بار از مشتری پول می گیرید یا در طول زمان مشتری باید دوباره پرداخت هایی داشته باشد؟ برای آن دسته از مشتریان احتمالی که هنوز حاضر نیستند پولی به شما بدهند آیا ارزشی برای ارائه دارید؟</p>			

- کنوس مدل Business Model Canvas یا بوم کسب و کار مدلی است که برای نگاشتن بیزنس پلن بسیار کاربردی است.
- این نسخه برای دوره آموزشی نوشتن **مدل کسب و کار** توسط آرتیمان تهیه شده.