



نموذج العمل الربحي

مخطط نموذج العمل (النموذج الربحي)

الشركات الرئيسية	الأنشطة الرئيسية	القيم المقترحة	العلاقات مع العملاء	شرائح العملاء
	الموارد الرئيسية		القنوات	
هيكل التكاليف		مصادر الإيرادات		

عناصر نموذج العمل:

١ شرائح العملاء:

- من هم العملاء المستهدفون بمنتجات مشروعك؟ وهل فعلاً هم بحاجة له؟
- من هم أكثر العملاء أهمية لمشروعك؟
- ما الخدمة التي يريدون أن تقدمها لهم؟

٢ القيم المقترحة؟

- ما مشكلات العملاء التي ستساعدهم على حلها؟
- ما احتياجات العملاء التي ستقوم بتلبيتها؟

٣ القنوات:

- ما القنوات التي تستخدمها لتصل إلى عملائك في البيع والتوزيع والدعم؟
- ما أفضل قناة لتوزيع منتجاتك؟



نموذج العمل الربحي

٤ العلاقات مع العملاء:

- كيف ستحصل على عملائك؟ وما البدائل التي قد تصرف العميل عنك؟
- كيف ستحافظ على عملائك؟
- ما تكلفة الحصول والمحافظة على العميل ليكون عميلك الخاص؟
- كيف ستضاعف أعداد عملائك؟

٥ مصادر الإيرادات:

- كيف ستحقق الشركة أرباحها؟
- لماذا سيشتري الزبائن منتجاتك ويدفعون ثمنها؟
- ما هامش الربح الذي تستهدفه الشركة؟
- ما الأسعار التي ستسعر بها منتجاتك؟

٦ الشركات الرئيسية:

- من هم أهم الشركاء لديك؟
- من هم أهم الموردين لديك؟
- ماذا ستأخذ منهم، وماذا ستقدم لهم؟

٧ الأنشطة الرئيسية:

- ما الأنشطة الرئيسية المطلوبة لإنتاج منتجك؟ وهل هي مناسبة لاحتياجات السوق؟

٨ الموارد الرئيسية:

- ما الموارد المالية والبشرية والفكرية والمادية التي يحتاجها مشروعك؟

٩ هيكل التكاليف:

- ما أهم التكاليف في النموذج الربحي؟
- ما حجم كل من التكاليف الثابتة والمتغيرة؟