קנבס המודל העסקי

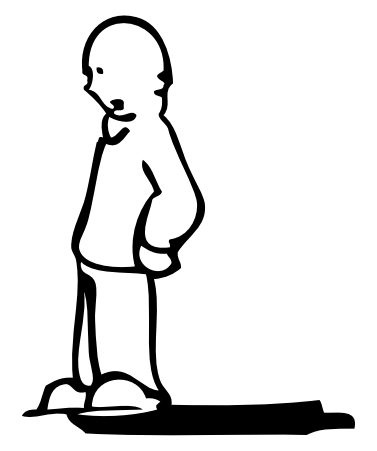
ייצרו ערך, העבירו ללקוחות ותרגמו להכנסות.

ב: יום חודש שנה

גירסה: מס.

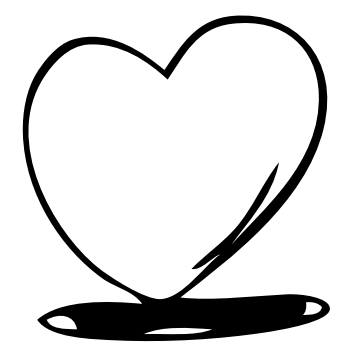
עוצב ע"י:

עוצב עבור:



פלחי לקוחות

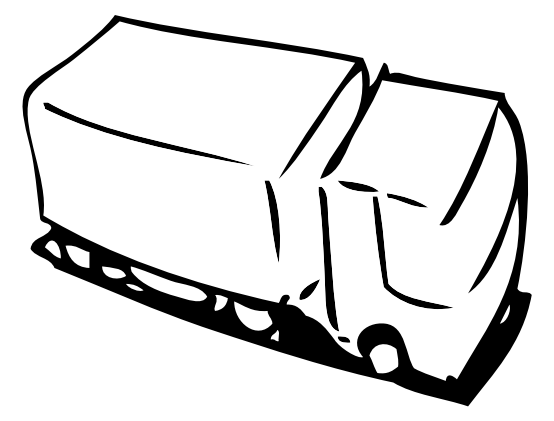
עבור אילו קבוצות אנשים או ארגונים אנו מייצרים ערך?



מערכות יחסי לקוחות

איך אנחנו לוכדים לקוחות ואיך אנחנו נועלים אותם?

איך אנחנו מגדילים את צריכת הערך שלהם?



ערוצים

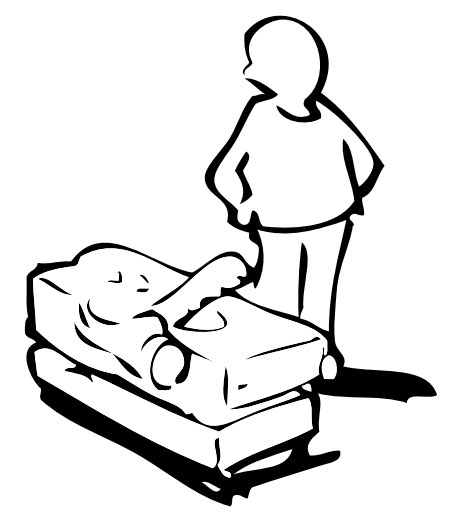
מהם הערוצים האפקטיביים ביותר לתקשר ערך ללקוחות ולהעבירו אליהם?

הצעות ערך

איזה ערך אנו מביאים ללקוח?
איך המוצרים והשירותים שלנו משככים כאבים ,ויוצרים רווחים? למה הלקוחות שלנו משלמים על המוצר או השירות שלנו?

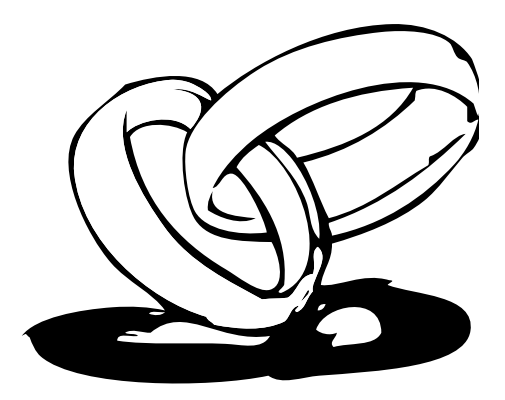
פעילויות מפתח

אילו פעילויות מפתח הצעות הערך שלנו דורשות?אילו פעילויות מייצרות ערך ומעבירות אותו ללקוחות ?



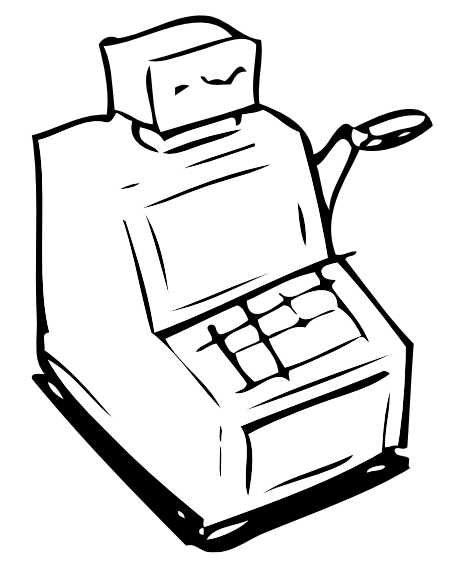
משאבי מפתח

אילו נכסים אנחנו חייבים כדי לייצר ערך ולהעביר אותו ללקוחות, שבלעדיהם אין לנו מודל עסקי?



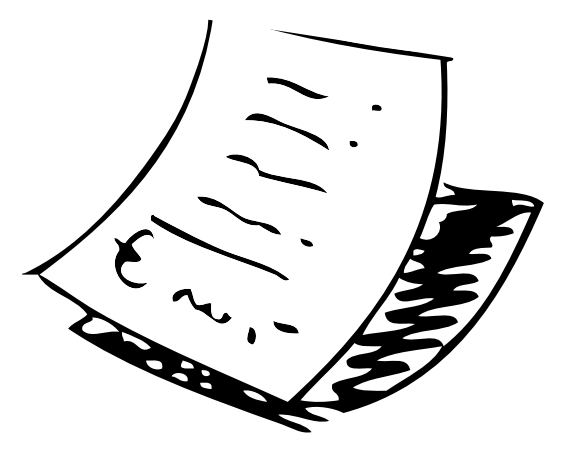
שותפי מפתח

בלעדי מי איננו יכולים לייצר ערך ולהעביר אותו ללקוחות?מי מחזיק את משאבי המפתח עבורינו,
מי מבצע פעילויות מפתח עבורינו?



זרמי הכנסות

איך וכמה יסכימו לקוחות לשלם לנו עבור הצעות הערך?



מבנה עלויות

מהן העלויות החשובות ביותר המובנות במודל העסקי כמה עולה לייצר ערך ולהעביר אותו ללקוחות?

www.businessmodelgeneration.com

model Z
Relevant Business Models

This work is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License.
To view a copy of this license, visit http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/
or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.