

بوم مدل کسب و کار و پرسش‌هایی برای نوآوری



معماری ارزش

ارزش پیشنهادی

Mazdak Abaee PMP®, PBA®
Consultant & Lecturer (www.m-abaee.com)

- کانال‌های توزیع و ارتباط
- شرکا

پیشنهاد

زنجیره ارزش

- توانمندی‌ها (شایستگی‌های)
- محوری

مشتریان

منافع

Mazdak Abaee PMP®, PBA®
Consultant & Lecturer (www.m-abaee.com)

Mazdak Abaee PMP®, PBA®
Consultant & Lecturer (www.m-abaee.com)

مدل مالی

ساختار درآمدی

CAPITAL
STRUCTURE

ساختار هزینه‌ای

تیم و ارزش‌ها

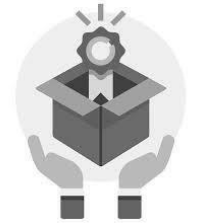
ارزش‌ها



تیم

Mazdak Abaee PMP®, PBA®
Consultant & Lecturer (www.m-abaee.com)

بوم مدل کسب و کار و پرسش‌هایی برای نوآوری



ارزش پیشنهادی

مشتریان

- مشتریان؟
- مساله‌ای از مشتری که باید حل شود؟

منافع

- منافی که برای مشتریان ایجاد می‌شود؟
- منافی که برای شرکا ایجاد می‌شود؟

معماری ارزش

پیشنهاد

- پیشنهاد ما؟

زنجیره ارزش

- گام‌های خلق ارزش؟
- اجزای زنجیره ارزش؟

توانمندی‌ها (شایستگی‌های)

محوری

- توانمندی‌های کلیدی مورد نیاز؟

Mazdak Abaee PMP®, PBA®
Consultant & Lecturer (www.m-abaee.com)

کانال‌های توزیع و ارتباط

- چگونه رساندن محصول یا خدمت به مشتری؟
- چگونه ارتباط با مشتری؟

شرکا

- شرکای ما؟

Mazdak Abaee PMP®, PBA®
Consultant & Lecturer (www.m-abaee.com)



ساختار هزینه‌ای

- هزینه‌های تحقق ارزش؟

مدل مالی

ساختار درآمدی

- چگونه پول در می‌آوریم؟



تیم و ارزش‌ها

ارزش‌ها

- ارزش‌های ما
- چگونه تعامل با یکدیگر و مشتریان

Mazdak Abaee PMP®, PBA®
Consultant & Lecturer (www.m-abaee.com)

تیم

- اعضای تیم
- توانمندی و شایستگی‌های آنها