|  |
| --- |
| نام و نام خانوادگی : موضوع کسب و کار:موضوع کسب و کار خود را وارد نمایید.. مدل کسب و کار: مدل کسب و کار خود را وارد نمایید. استان: نام استان را وارد نمایید. .  |
| **بخش مشتریان:** در این بخش، همان طور که از نامش پیداست، شما مشتریان‌تان را که بر اساس یک سری ویژگی‌ها هدف قرار داده‌اید معرفی می‌کنیددر این قسمت کلیک کرده و تایپ کنید.. | **ارتباط با مشتری:** در این قسمت مشخص می‌کنید که چگونه قرار است با مشتری ارتباط داشته باشید و چگونه می‌خواهید این ارتباط را حفظ کنید؟ در این قسمت کلیک کرده و تایپ کنید.. | **ارزش پیشنهادی:** در این قسمت باید مشخص کنید که قرار است چه ارزش‌هایی را برای مشتریان‌تان به ارمغان بیاورید؟ چه مزیتی (مانند قیمت خوب، راحتی، سرعت و…) قرار است به مشتری بدهید تا شما را نسبت به رقبایتان ترجیح بدهند؟در این قسمت کلیک کرده و تایپ کنید.. | **فعالیت‌های اصلی:** برای این که ارزش‌هایی را که قول دادید برای مشتری به ارمغان می‌آورید؛ انجام دهید، اصلی‌ترین فعالیت‌هایی را که باید انجام بدهید چیست؟در این قسمت کلیک کرده و تایپ کنید.. | **شرکای کلیدی:** قرار است با چه کسب و کارهایی و در چه زمینه‌هایی و چگونه شریک باشید؟در این قسمت کلیک کرده و تایپ کنید.. |
| **کانال توزیع:** چگونه قرار است کالا یا خدمات یا هر نفع دیگری که برای مشتری خواهید داشت، به او برسد؟ چگونه کالایتان را توزیع خواهید کرد؟ از چه کانالی خدمات‌تان را به مشتری ارائه خواهید داد؟  | **منابع اصلی کسب و کار:** خب قرار شد یک سری ارزش‌ها، شامل خدمات و محصول و سایر منافعی را که قرار است به مشتری برسانید، تعریف کنید. حالا برای تحقق این ارزش‌ها برای مشتری به چه منابع **اصلی** و **ضروری** مالی، انسانی، تجهیزات و… نیاز دارید؟ در این قسمت کلیک کرده و تایپ کنید.. |
| **جریان درآمد:** قرار است استارت آپ شما چگونه از هر دسته از مشتریان درآمد داشته باشد؟ حق اشتراک؟ (مثل روزنامه ها)، حق سرویس؟ حق استفاده از مجوز؟در این قسمت کلیک کرده و تایپ کنید.. | **ساختار هزینه‌ها:** به این قسمت برای راه‌اندازی، بقا و توسعه کسب و کارمان نیاز داریم:هزینه‌های یک‌باره: مثل خرید نرم‌افزار ، هزینه‌های ثابت: مثل حقوق کارمندان، هزینه‌های متغیر: مثل هزینه تبلیغاتدر این قسمت کلیک کرده و تایپ کنید.. |