**بوم مدل کسب و کار مربوط به طرح :**

1- بخش مشتریان

**1-1- برای چه کسانی ارزش آفرینی می کنید؟**

**1-2- مهمترین مشتریان شما چه کسانی هستند؟**

2- ارتباط با مشتریان

**2-1 چگونه با مشتریان خود ارتباط برقرار می کنید و چگونه این ارتباط را حفظ می کنید؟**

3- ارزش پیشنهادی

**3-1- به مشتریانتان چه ارزشی ارائه می دهید؟**

**3-2- به حل کدامیک از مسایل مشتریانمان کمک می کنیم؟**

**3-3- بسته های پیشنهادی شما (محصولات و خدمات) به هر بخش از مشتریان چیست؟**

**3-4- کدام یک از نیازهای مشتریان پوشش داده می شود؟**

4- کانال توزیع

**4-1- بخش های مشتریان می خواهند که از طریق چه کانال هایی به آنان دسترسی پیدا کنید؟**

**4-2- هم اکنون چگونه به آنان دسترسی دارید؟**

**4-3- برای چه کسانی ارزش آفرینی می کنید؟**

**4-4- کدام یک از کانال های پیش بینی شده بهتر عمل می کند؟**

**4-5- کدام یک به صرفه تر هستند؟**

**4-6- چگونه آنها را با کار روزمره مشتریان هماهنگ می کنید؟**

5- فعالیت های اصلی

**5-1- ارزش پیشنهادی شما به چه فعالیت های اصلی نیاز دارد؟**

**5-2- کانال توزیع شما چه فعالیت های اصلی نیاز دارد ؟**

**5-3- ارتباط با مشتریان چه فعالیت های اصلی نیاز دارد ؟**

**5-4- جریان درآمد جه فعالیت های اصلی نیاز دارد ؟**

6- منابع اصلی

**6-1- ارزش پیشنهادی شما به چه منابع اصلی نیاز دارد؟**

**6-2- کانال توزیع شما چه منابع اصلی نیاز دارد ؟**

**6-3- جهت ارتباط با مشتریان چه منابعی نیاز دارد ؟**

**6-4- جریان درآمد به چه منابع اصلی نیاز دارد ؟**

7- شرکای کلیدی

**7-1- شرکای کلیدی شما که هستند؟**

**7-2- تامین کنندگان کلیدی شما که هستند؟**

**7-3- چه منابع اصلی را از شرکایتان بدست می آورید؟**

**7-4- شرکایتان چه فعالیت های اصلی را انجام می دهند؟**

8- جریان درآمد

**8-1- مشتریان شما برای چه ارزشی واقعا حاضرند پول بدهند؟**

**8-2- آنها هم اکنون برای چه چیزی پول می دهند؟**

**8-3- ترجیح می دهند که چگونه بپردازند؟**

**8-4- هر جریان درآمد چگونه در درآمد کل مشارکت دارد؟**

9- ساختار هزینه

**9-1- مهمترین هزینه های مدل کسب و کار شما کدام ها هستند؟**

**9-2- گرانترین منابع اصلی کدامند؟**

**9-3- گرانترین فعالیت های اصلی کدام ها هستند؟**