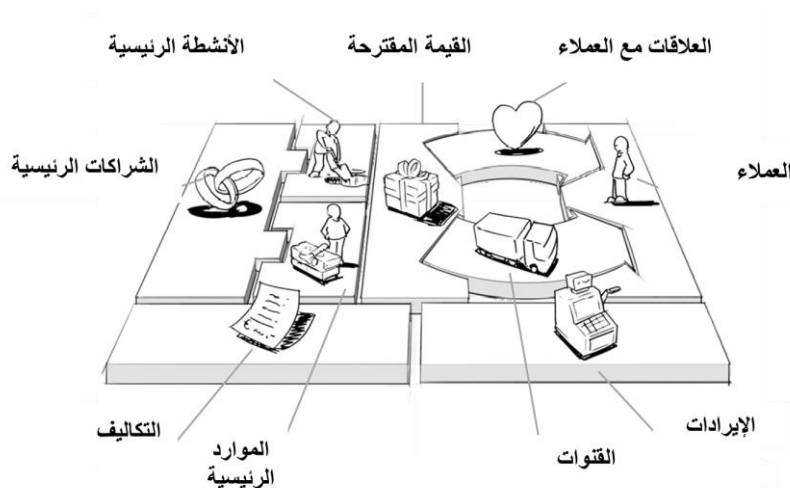


## مخطط العمل التجاري

- هو نموذج بسيط يساعد على تخطيط المشروع التجاري
- يأتي كمرحلة ثانية بعد تحديد الفكرة الرئيسية للنشاط التجاري
- يتكون النموذج من تسعة عناصر أساسية



عناصر المخطط:

العنصر	اسأل نفسك
<b>شرائح العملاء:</b> هي المجموعات المختلفة من الناس التي ستقدم لها خدمتك أو منتجك.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• لمن توجد القيمة؟</li> <li>• من أهم عملائنا؟</li> </ul>
<b>القيم المقترحة:</b> هي الفوائد/ المميزات التي يحصل عليها العميل من منتجك أو خدمتك - من الممكن أن تكون هذه الفائدة هي: الحداثة/ الأداء/ السعر/ تنجز المهمة/ سهولة الاستخدام	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ما القيمة التي تقدمها للعميل؟</li> <li>• ما هي المشاكل التي تساعد العميل على حلها؟</li> <li>• ما هو إحتياج العميل الذي تلبيته؟</li> </ul>
<b>القنوات:</b> هي الوسائل التي سوف تستخدمها للقيام بالاتي: • توصيل خدماتك/منتجاتك إلى العملاء • التواصل مع الفئة المستهدفة • نشر معلومات بشكل مستمر عن المنتج/الخدمة	<ul style="list-style-type: none"> <li>• كيف يمكنك التواصل مع العميل؟</li> <li>• أي وسيلة أفضل؟ و لماذا؟</li> </ul>
<b>العلاقات مع العملاء:</b> هي طرق التواصل مع العميل قبل و بعد عملية الشراء - تكون بدافع الحصول على زبون جديد أو الحفاظ على زبون حالي أو بهدف تنشيط المبيعات	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ما نوع العلاقة التي تبنيها مع العميل؟</li> <li>• ما تكاليف بناء هذه العلاقات؟</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• ما القيمة التي عميلك مستعد أن يدفعها مقابل المنتج/الخدمة؟</li> <li>• هل إيراداتك تغطي التكاليف؟</li> </ul>	<p><b>مصادر الإيرادات:</b> هي الإيرادات (المبالغ المالية) التي تحصل عليها من التقديم المنتج/الخدمة للعميل</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ما هي مواردك الرئيسية؟</li> <li>• كيف تحصل عليها و تحافظ عليها؟</li> </ul>	<p><b>الموارد الرئيسية:</b> هي الموارد التي تعتمد عليها من أجل نجاح مشروعك والوصول إلى الفئة المستهدفة تتمثل هذه الموارد في مكونات المشروع والموارد بشرية أو مادية</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ما هي الأنشطة الرئيسية التي تقوم بها؟</li> </ul>	<p><b>الأنشطة الرئيسية:</b> هي كل الأنشطة التي سوف تعتمد عليها في نجاح المشروع وتحقيق الأرباح مثال: الإنتاج، تقديم خدمة</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• من شركائك الرئيسيون؟</li> <li>• ما الذي تحصل عليه من الشراكات المختلفة؟</li> </ul>	<p><b>الشراكات الرئيسية:</b> هي مجموعة الأشخاص أو المؤسسات التي تساهم معك في إنجاح المشروع مثال: المورد، الممول، شركة شحن، شركة إعلان</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ما هي تكاليف مشروعك؟</li> <li>• كيف يمكنك خفض التكاليف؟</li> </ul>	<p><b>التكاليف:</b> هي كل ما سيتم إنفاقه في سبيل المشروع</p> <p>- هناك ثلاث أنواع للتكاليف: الثابتة والمتغيرة و تكاليف بداية المشروع</p>