

## مخطط نموذج العمل التجاري BMC:

هو مخطط يساعدك على تكوين صورة واضحة ومتكاملة حول فكرتك وفهمها حتى تتمكن من تحويلها لاحقاً إلى مشروع ريادي ناجح.

يعود الفضل لابتكار مخطط نموذج العمل التجاري إلى المؤلفين أليكس أوسترفالدر Alexander Osterwalder وإيف بينور Yves Pigneur اللذين قدّماه في كتابهما Business Model generation والذي أطلق عام 2010. وتمت ترجمته للعربية العام الماضي (ابتكار نموذج العمل التجاري)

وباختصار شديد يمكن أن نعرّف هذا المخطط على أنّه طريقة بصرية تخطيطية يمكن استخدامها أثناء مرحلة التخطيط للمشروع من أجل تدارك الوقوع بالأخطاء قدر الإمكان.

الصورة المولوية هي نموذج عن مخطط العمل التجاري

### مخطط نموذج العمل التجاري

 الشراكات الرئيسية Key Partners	 الأنشطة الرئيسية Key Activities	 القيمة المقترحة Value Proposition	 العلاقات مع العملاء Customer Relationships	 شرائح العملاء Customer Segments
	 الموارد الرئيسية Key Resources		 القنوات Channels	
 هيكل التكاليف Cost Structure	 مصادر الإيرادات Revenue Streams			

ينقسم مخطط نموذج العمل التجاري إلى تسعة مكونات رئيسية وهي:

1- القيمة المقترحة أو العرض المقدم Value Proposition

2- شرائح العملاء أو الزبائن Customer Segments

3- قنوات التوزيع Channels

4- العلاقة مع العملاء Customer Relationship

5- مصادر الإيرادات Revenue Stream

6- الموارد الأساسية Key Resources

7- الأنشطة الأساسية Key Activities

8- هيكل التكاليف structure Costs

9- الشركاء الأساسيون Key Partners

حيث ستمكن من خلال تسعة خانات رئيسية مكونة لهذا المخطط من فهم طريقة عمل مشروعك بشكل جيد من خلال تحديد ما يلي:

- **شرائح العملاء:** هم زبائنك الذين ستقيم مشروعك لأجلهم وستقدم لهم منتجاتك / خدماتك؟ هل شرائح عملائك هم محصورون ضمن فئة عمرية معينة؟ هل هم النساء أم الرجال أم كليهما؟ هل هم ذوي الإحتياجات الخاصة؟ أم ستقدم منتجاتك إلى الشركات؟
- **القيم المقترحة:** ما هي المنتجات/ الخدمات التي ستقدمها للأفراد؟ ما الذي سيجعل منتجاتك/ خدماتك مميزة وجاذبة للآخرين؟  
ما الذي سيميز مشروعك عن المشاريع الأخرى الشبيهة والمنافسة لمشروعك؟
- **القنوات:** ما هي الطرق والوسائل التي ستستخدمها لتصل إلى زبائنك ليتعرفوا على منتجاتك؟ هل من خلال مواقع التواصل الإجتماعي، البازارات أم غيرها؟ وكيف ستقوم بإصال هذه المنتجات لزبائنك؟ وكيف ستم عملية الدفع وإيصال المنتجات؟
- **العلاقات مع العملاء:** كيف ستكون طبيعة علاقتك وتعاملك مع العملاء شخصية وجهاً لوجه أم آلية؟ وما خطتك للمحافظة عليها؟

- **الأنشطة الرئيسية:** ما هي طبيعة الأنشطة التي ستقوم بها لتنفيذ مشروعك؟ هل نشاطك الدائم هو إنتاج القطع ضمن مشروعك وتسويقها؟ أم أنه نشاط إلكتروني قائم على بناء وتطوير مواقع أو تطبيقات إلكترونية؟
- **الموارد الرئيسية:** ما هي الموارد التي ستحتاجها لتنفيذ مشروعك؟ هل هي الموارد الفكرية مثل حقوق الملكية وبراءات الاختراع؟ أم الموارد البشرية المتمثلة بالأيدي العاملة؟ أم هي موارد مادية مثل المواد الأولية والقطع والمعدات والآلات والأدوات اللازمة لبناء المشروع؟
- **الشراكات الرئيسية:** مع من ستقوم بعقد شركات لتنفيذ مشروعك وتطويره أو للحصول على الموارد؟ هل مع المدرسة؟ أم مع شركات أخرى؟ أم مع مؤسسات موجودة وتهتم في مجال مشروعك؟
- **مصادر الإيرادات:** من أين ستجني الأرباح؟ من بيع المنتج؟ من خلال الإشتراكات الشهرية؟ من خلال الإعلانات؟
- **هيكل التكاليف:** ما هي أكثر الموارد والأنشطة تكلفة في مشروعك؟ هل هي تكلفة شراء المواد الأولية لمشروعك؟ أم تطوير المنصة الإلكترونية؟ أجور الموظفين؟ التسويق؟