المحاضرة السادسة: نموذج العمل التجاري(Business Model Canvas)

1.تعريف نموذج العمل التجاري

هو أداة استراتيجية تساعد صاحب المشروع على تحديد كيفية إنشاء المؤسسة وخلق القيمة وتقديمها للعملاء وتحقيق الإيرادات. وقد طور هذا النموذج ألكسندر أوسترفالدر.(Alexander Osterwalder) يتكون من تسعة عناصر أساسية:

2.العناصر التسعة لنموذج العمل التجاري

1 .**شرائح العملاء(Customer Segments)**

تحديد الفئات التي يستهدفها المشروع، أي من هم الزبائن الذين سيشترون المنتج أو الخدمة؟

2.**القيمة المقترحة(Value Proposition)**

تحديد القيمة أو المنفعة التي يقدمها المشروع للعملاء، وما الذي يميزه عن المنافسين.

3. **الموارد الرئيسية(Key Resources)**

الموارد الضرورية لإنجاز المشروع، مثل الأموال والعمال والمعدات والتكنولوجيا.

4. **القنوات(Channels)**

الوسائل التي يستعملها المشروع للوصول إلى العملاء وتوزيع المنتجات والخدمات.

5.**الأنشطة الرئيسية(Key Activities)**

الأعمال الأساسية التي يجب القيام بها لضمان نجاح المشروع، مثل الإنتاج والتسويق والتوصيل.

6. **الشراكات الرئيسية(Key Partnerships)**

الأطراف التي يتعاون معها المشروع، مثل الموردين والموزعين والشركات الأخرى.

7. **علاقات العملاء(Customer Relationships)**

كيفية التواصل مع العملاء والمحافظة عليهم وكسب ثقتهم.

8. **مصادر الإيرادات(Revenue Streams)**

الطرق التي يحصل بها المشروع على الأموال، مثل البيع والاشتراكات والعمولات.

9. **هيكل التكاليف(Cost Structure)**

جميع المصاريف التي يتحملها المشروع، مثل الأجور والإيجار والمواد الأولية والتسويق.

3. أهمية نموذج العمل التجاري

- تحويل الفكرة إلى خطة عمل واضحة.
- تحديد نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات.
- معرفة العملاء المستهدفين.
- تحديد الموارد والتكاليف والإيرادات.
- اختبار الفكرة قبل استثمار مبالغ كبيرة.
- تقليل المخاطر وزيادة فرص نجاح المشروع.

4.مثال تطبيقي: مشروع تطبيق لتوصيل الطعام الصحي

العنصر	التطبيق
العملاء	المهتمون بالطعام الصحي والموظفون
القيمة المقترحة	توصيل سريع وطعام صحي بجودة جيدة
الموارد	التطبيق والسائقون ورأس المال
القنوات	الهاتف والتطبيق الإلكتروني
الأنشطة	تطوير التطبيق وإدارة التوصيل
الشراكات	المطاعم وشركات الشحن
علاقات العملاء	خدمة الزبائن والتقييمات
الإيرادات	رسوم التوصيل والعمولات
التكاليف	أجور السائقين والتطبيق والتسويق