

نموذج الأعمال BM Business model

هناك عدة نماذج اختارنا نموذج Yves Pigneur و Alexander Osterwalder

تم تقسيم هذا النموذج على 9 أجزاء (الاحجار 9) تتمايز ضمن 4 مجموعات أساسية وهي :

1-المشروع 2-الجمهور (العملاء) 3-الإمكانات 4-المال

1- المشروع

أ.القيم المقترحة : هي جميع المنتجات التي تخلق القيمة لشريحة محددة من العملاء.

ما القيمة التي نقدمها للعملاء؟، ما هي المشكلات التي نساعد على حلها، وأي ما هي متطلبات العميل التي نلبيها؟، ما المنتجات (سلع، خدمات) التي نقدمها لكل من شرائح العملاء؟

ب.الأنشطة الرئيسية : هي أهم الأعمال التي ينبغي للمؤسسة القيام بها لإنجاح نموذج الأعمال .

ما الأنشطة الرئيسية التي تتطلبها القيم المقترحة والتي تتعلق ب المؤسسة

2- الجمهور (العملاء)

أ.شرائح العملاء : هي المجموعات المختلفة من الناس والمؤسسات التي تستهدف المؤسسة الوصول إليها بمنتجاتها (قد

يكون التقسيم على أساس جغرافي، أو على أساس السن أو الجنس أو المستوى التعليمي ...الخ)

ب.القنوات : كيف تتواصل المؤسسة مع عملائها وتصل إليهم لتحقيق القيمة المقترحة . عبر أي القنوات يفضل عملاؤنا أن

نتواصل معهم؟، كيف نتواصل معهم؟، وهل قنواتنا متكاملة؟، أي القنوات أكثر فعالية بالنسبة لتكلفتها؟ كيف نقوم بإدخالها في عادات العملاء؟

ج.العلاقة مع العملاء : هي أنواع العلاقات التي تؤسسها المؤسسة مع شرائح محددة من العملاء.

ما نوع العلاقة التي نتوقع أن ننشئها مع كل شريحة من العملاء وكيف ننوي أن نحافظ عليها؟، ما العلاقات التي أسسناها بالفعل؟ كم كلفتنا؟ كيف يمكن دمجها مع بقية أجزاء نموذج الأعمال الذي تبنيناه؟

2- الإمكانات

أ.الموارد الرئيسية : هي أهم الأصول اللازمة لنجاح نموذج الأعمال.

ما هي الموارد الرئيسية التي تتطلبها القيم المقترحة الخاصة بؤسستنا

ب.الشراكات الرئيسية : هي شبكة الموردين والشركاء التي تساعد على نجاح نموذج الأعمال .

من شركاؤنا الرئيسيون؟ من موردونا الرئيسيون؟، ما الموارد الرئيسية التي نحصل عليها من شركائنا؟، ما الأنشطة الرئيسية التي يقوم بها شركاؤنا؟

3- المال

أ. **مصادر الإيرادات** : هي المبالغ المالية التي تحصل عليها المؤسسة من عملائها مقابل القيمة المقدمة .
ما القيمة التي يكون العملاء مستعدين للدفع مقابلها؟، ما الذي يدفعونه حاليا مقابلها؟ وكيف يدفعون؟، ما طريقة الدفع التي سيفضلون؟، ما مدى مساهمة كل مصدر من الإيرادات في إجمالي الإيرادات.

ب. **هيكل التكاليف** : هي جميع التكاليف الناتجة عن تشغيل نموذج الأعمال الخاص بنا .
ما أهم التكاليف الكامنة في نموذج العمل الخاص بنا؟، ما الموارد الأعلى كلفة؟، ما الأنشطة الأكثر كلفة؟

مخطط نموذج الاعمال لـ Yves Pigneur Alexander Osterwalder

الشراكات الرئيسية	الأنشطة الرئيسية	القيم المقترحة:	العلاقات مع العملاء	شرائح العملاء
	الموارد الرئيسية		القنوات	
هيكل التكاليف			مصادر الإيرادات:	

المطلوب : القيام بإعداد نموذج الاعمال (أحجار البناء 9) الخاص بمؤسستك؟

ملاحظة : على الطلبة الاختيار بين:

- إعداد بحث يختار من القائمة المحددة سابقا + إعداد 5 بطاقات الاعمال الموجهة (FTD) أو
- إعداد نموذج الاعمال + إعداد 5 بطاقات الاعمال الموجهة (FTD)

ثم ارسالها عبر منصة موودل أو إلى ايميل الاستاذة