

# مخطط نموذج العمل التجاري

(مجمع لبيع المواد الغذائية بالفرد و الجملة)

الشراكات الرئيسية Key Partners	الأنشطة الرئيسية Key Activities	القيم المقترحة Value proposition	العلاقات مع العملاء Customer Relationships	شرائح العملاء Customer Segments
نجلب البضاعة عادة من المجمّعات الأكبر المجاورة لمجمعنا و نشترط عليهم ضمان صلاحيتها للإستعمال.	دائما ما نوفر حوائج الزبناء قبل فراغها من أجل إرضاء الزبناء و توفير المبيعات لهم . في أسرع وقت	نتعامل مع انواع العملاء، و نهدي من يشتري دائما بالجملة هدايا ك علبة من . ما يشتريه من عندنا	نتعامل مع انواع العملاء ايّا كانوا بإحترام و تقدير ما دامو . لم يسببون منا غير ذلك	شباب شبان (نساء و رجال) صغار في المعاملات الصغيرة.
الرئيسية الموارد Key Resources			القنوات Channels	
نحتاج في مشروعنا لرأس مال يبلغ على الأقل 1 مليون اوقية و أجرة العامل ، و آجار الكهرباء و آجار للمحل و هذا في مجموعه يكلف 500 الف اوقية شهريا طبعا يدخل لا يدخل في رأس المال			من مجمعنا نوزع إلى محلات أخرى منا أصغر عبر العربيات .أو غيرها من وسائل التوصيل	
هيكل التكاليف Cost Structure			مصادر الإيرادات Revenue Streams	
مما استخلصنا من المعلومات السابقة، فإن مشروعنا يمكنه ان ينتج أرباح معينة شهريا لا يمكننا تحديدها لأنها تعتمد على المكان و الزمان لأن الأزمه هنا تختلف .ولكنها تقدر تقريبا ب 150 الف اوقية			....	