

# بوم کسب و کار شرکت گیش بو

## بخش بندی مشتریان:

- کارخانه های تولید عطر
- مصرف کنندگان عطریات
- کارخانه های مصرف کننده لینالول

## چارچوب تعامل با مشتری:

- پشتیبانی تلفنی
- پشتیبانی اینترنتی
- شبکه های اجتماعی
- بخش بازخورد نرم افزار

## ارزش پیشنهادی:

- کالایی با قیمت مناسب
- کالایی با کیفیت و ماندگار
- سرعت در تامین اسانس کارخانه
- های تولید عطر
- گسترش تنوع رایحه های عطرها
- پخش رایحه های بالا

## فعالیت های کلیدی:

- بازاریابی مشتری
- توسعه سایت و نرم افزار
- توسعه فروشندگان
- تولید عطر و اسانس

## شرکای کلیدی:

- تامین کنندگان دانه گشنیز
- سازمان غذا و دارو
- سازمان توسعه تجارت ایران
- شبکه های پرداخت و باربری
- اتحادیه های عطر فروشان

## کانال های ارتباط با مشتری:

- تماس تلفنی
- سایت اینترنتی
- نمایندگی های فروش
- نرم افزار

## منابع کلیدی:

- دانه های گشنیز
- دستگاه های تولیدی
- نیرو انسانی
- سایر مواد اولیه مورد نیاز برای تولید عطر

## مدل درآمد:

- درآمد حاصل از فروش اسانس
- درآمد حاصل از فروش عطر

## ساختار هزینه:

- خرید مواد اولیه
- خرید زمین برای احداث کارخانه
- هزینه خرید و تعمیر تجهیزات
- هزینه های نیروهای انسانی
- حمل و نقل
- بازاریابی
- انبارداری