Business Model Canvas بوم مدل کسب و کار

Key Partners شرکای کلیدی

ناشران و کتابفروشیها

شرکتهای حملونقل

شبکههای اجتماعی و اینفلوئنسرهای حوزه کتاب

نویسندگان مستقل

افرادی که کتاب های زیادی دارند

Key Activities فعالیتهای کلیدی

طراحی و توسعه وبسایت مدیریت و پشتیبانی از کاربران برقراری همکاری با کتابفروشیها بازاریابی دیجیتال و تبلیغات بهینهسازی سیستم جستجو و پیشنهاد کتابها

Key Resources منابع کلیدی

وبسایت

بانک اطلاعاتی کتابها و کاربران

شبکه توزیع و حملونقل

تیم پشتیبانی و خدمات مشتری

ارزش پیشنهادی Value Propositions

امکان خرید و فروش کتابهای دستدوم بهسادگی و با هزینه کمتر از کتابفروشیها

امکان تعویض کتاب بدون نیاز به پرداخت پول.

دسترسی به کتابهای نایاب یا خاص که دیگر چاپ نمیشوند.

ایجاد یک جامعه از کتابخوانها برای به اشتراکگذاری تجربیات خواندن.

Customer Relationships ارتباط با مشتریان

پشتیبانی آنلاین و چت

سیستم امتیازدهی و نظرات

پیشنهادهای شخصیسازیشده

Channels کانالهای ارتباطی

وبسایت

شبکههای اجتماعی

Customer Segments بخش مشتریان

كتابخوانها

دانشجویان

کلکسیونرهای کتاب

کتابفروشهای کوچک

Cost Structures ساختار هزینه

هزینه توسعه و نگهداری سایت

هزینههای سرور و هاستینگ

هزینه تبلیغات و بازاریابی

Revenue Streams جریانهای درآمدی

دریافت کارمزد از هر معامله تبلیغات در سایت اشتراک ویژه

حملونقل و ارسال کتاب