شناخت تامین کننده[[1]](#footnote-1):

در ادبیات کسب و کار های خدماتی به کسانی اطلاق می شود که خدمت مورد نظر برای فروش را تامین میکنند؛ در این کسب و کار فروشندگان یا مدیران فروشگاه های لباس فروشی که اقدام به همکاری میکنند گروه اصلی تامین کننده هستند.

شناخت مخاطبان[[2]](#footnote-2):

تمام افرادی که در ارتباط با اپلیکیشن ما قرار میگیرند از جمله: خریداران، رانندگان سیستم حمل و نقل و فروشندگان یا مالکان فروشگاه ها در دسته مخاطبان ما هستند.

شناخت مشتری[[3]](#footnote-3):

در ادبیات کسب و کار مشتری آن دسته از ذینفعان هستند که بابت هر خدمت ارایه شده توسط کسب و کار ما به ما هزینه پرداخت می کنند و درآمد ما را تامین میکنند. در بخش دیگری از این مطالعه به مدل های درآمدی پرداخته شده است. اگر مدل درآمدی ما مبتنی بر ارایه سرویس های قابل اجاره به مغازه داران و فروشندگان پوشاک باشد آنها مشتری هستند و اگر مدل درآمدی ما تراکنشی باشد خریداران لباس مشتری محسوب می شوند. همچنین اگر تبلیغات برندها و بازارهای مرتبط با پوشاک در اپ یا وبسایت انجام شود این گروه مشتری خواهند بود.

شناخت مصرف کننده[[4]](#footnote-4):

مصرف کننده افرادی هستند که محصولات و پوشاک خریداری شده را استفاده میکنند این افراد میتوانند همان خریداران لباس باشند یا اعضای خانواده آنها و یا خرید با هدف هدیه دادن به افراد دیگر باشد که در آن صورت گیرندگان هدیه مصرف کننده خواهند بود. در پلتفرم های کسب و کاری در حوزه حمل و نقل هم چنین تقسیم بندی هایی تفاوت هارا به وضوح بیشتر به نمایش میگذارد به عنوان مثال در حوزه تاکسی اینترنتی ممکن است مخاطب یا مشتری سرویس خدمت سفر را برای فرد دیگری ثبت نماید و برای استفاده خودش نباشد.

1. producer [↑](#footnote-ref-1)
2. user [↑](#footnote-ref-2)
3. costumer [↑](#footnote-ref-3)
4. consumer [↑](#footnote-ref-4)