

## بوم مدل کسب و کار آموزش های آنلاین

بخش‌های مشتری		ارتباط با مشتری		ارزش پیشنهادی		فعالیت‌های کلیدی		شرکای کلیدی	
<ul style="list-style-type: none"><li>دانش‌آموزان مدارس</li><li>دانشجویان دانشگاه‌ها</li><li>شاغلین شرکت‌ها</li><li>افرادی قصد گرفتن مدارک زبان دارند</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>سیستم پیام‌رسان داخلی پلتفرم</li><li>CRM اختصاصی</li><li>حضور در شبکه‌های اجتماعی</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>محتوای با کیفیت بالا</li><li>محتوایی که تاکنون ارائه نشده</li><li>مدرسین متخصص</li><li>پشتیبانی کامل و همه‌جانبه</li><li>استفاده از تکنولوژی بروز نظیر تجهیزات VR</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>تولید محتوا</li><li>ارائه آموزش</li><li>بازاریابی و فروش</li><li>پشتیبانی</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>مدرسین و متخصصان</li><li>ارائه دهندگان خدمات پرداخت</li><li>ارائه دهندگان خدمات cloud و سرور</li><li>شرکت‌های ارائه دهنده خدمات تبلیغات</li></ul>	
		<h3>کانال‌ها</h3> <ul style="list-style-type: none"><li>وبسایت</li><li>اپلیکیشن موبایل</li><li>اپلیکیشن تلویزیون‌های هوشمند</li></ul>				<h3>منابع کلیدی</h3> <ul style="list-style-type: none"><li>پلتفرم آموزش آنلاین</li><li>محتوای آموزشی</li><li>مدرسین</li></ul>			

جریان‌های درآمدی		ساختار هزینه	
<ul style="list-style-type: none"><li>فروش دوره‌ها برای استفاده‌های آنلاین و آفلاین</li><li>کسب درآمد از گرفتن اشتراک برای استفاده دوره‌ای از کلاس‌ها</li><li>برگزاری دوره‌های خاص برای آموزش کارکنان شرکت‌ها</li><li>فروش خدمات آزمون‌های آنلاین به مدارس، دانشگاه‌ها و ...</li><li>فروش خدمات مشاوره و منتورینگ</li><li>اجاره دوره‌ای تجهیزات هوشمند نظیر تکنولوژی VR</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>هزینه راه‌اندازی و نگهداری پلتفرم</li><li>هزینه تبلیغات و سایر هزینه‌های بازاریابی و فروش</li><li>هزینه خرید، نگهداری و تعمیرات تجهیزات هوشمند</li><li>دستمزد مدرسین و متخصصان برای تولید محتوای آموزشی</li><li>هزینه‌های مربوط به تجهیزات ضبط و ویرایش ویدئو</li></ul>	

