

Business Model Canvas
Digital Bank (Retail Customer Focus)
9 blocks of BMC:

Customer Segments

- مشتریان خرد دیجیتال محور
- کاربران جوان و شاغل
- فریلنسرها و کارکنان دورکار
- کاربران با نیاز به پرداخت و انتقال وجهه مکرر
- کاربران فعال در پرداخت‌های روزمره دیجیتال

تمرکز بر – B2C خارج از Scope: مشتریان سازمانی

Value Propositions

- بانکداری ۷/۲۴ بدون مراجعه حضوری
- افتتاح حساب و احراز هویت کاملاً دیجیتال
- انجام سریع و امن تراکنش‌های مالی
- تجربه کاربری ساده و شفاف
- کاهش هزینه‌های بانکی برای مشتری

این‌ها وعده ارزش‌اند، نه فعالیت

Channels

- اپلیکیشن موبایل بانک
- وببانک
- مرکز پشتیبانی دیجیتال (چت، تماس)
- اعلان‌ها و نوتیفیکیشن‌ها

Customer Relationships

- خدماتی کامل (Self-Service)
- پشتیبانی دیجیتال چندکاناله
- ارتباط مبتنی بر اعلان و پیام
- شخصی‌سازی خدمات بر اساس الگوی استفاده

Revenue Streams

- کارمزد تراکنش‌های مالی
- کارمزد خدمات ارزش افزوده
- سود حاصل از سپرده‌ها
- کارمزد خدمات بین‌بانکی

تمرکز بر کارمزد، خدمات دیجیتال و کاهش هزینه‌های عملیاتی نسبت به بانک سنتی

Key Resources

- زیرساخت‌های دیجیتال بانکی
- نیروی انسانی متخصص بانکی و فناوری
- محوظه‌های قانونی و بانکی
- داده‌های مشتریان و تراکنش‌ها
- برنده و اعتماد مشتریان

Key Activities

- مدیریت حساب‌ها و تراکنش‌ها
- پردازش پرداخت‌ها و انتقال وجه
- مدیریت ریسک و تطابق با مقررات
- پشتیبانی و ارتباط با مشتری
- توسعه و بهبود خدمات دیجیتال

Activities باید قابلیت‌پذیر باشند (قابل تبدیل به Capability)

Key Partners

- بانک مرکزی و نهادهای نظارتی
- شبکه‌های پرداخت و تسویه
- شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات پرداخت (PSP)
- ارائه‌دهنگان خدمات احراز هویت دیجیتال
- شرکت‌های فناوری مالی (FinTech)

Cost Structure

- هزینه توسعه و نگهداری سامانه‌های دیجیتال**
- هزینه نیروی انسانی تخصصی
 - هزینه تطابق با مقررات و ریسک
 - هزینه پشتیبانی مشتری
 - هزینه زیرساخت و امنیت اطلاعات

Key Partners 	Key Activities 	Value Propositions 	Customer Relationships 	Customer Segments
<ul style="list-style-type: none"> Central bank and regulators Payment and settlement networks Payment service providers (PSPs) Digital identity service providers FinTech partners 	<ul style="list-style-type: none"> Account and transaction management Payment and fund transfer processing Risk and compliance management Customer support management Digital service improvement 	<ul style="list-style-type: none"> 24/7 branchless banking Fully digital account opening Fast and secure transactions Simple and transparent user experience Lower banking costs 	<ul style="list-style-type: none"> Self-service model Digital multi-channel support Automated notifications Personalized services 	<ul style="list-style-type: none"> Digital-oriented retail customers Young professionals Freelancers and remote workers High-frequency payment users
Key Resources 			Channels 	
<ul style="list-style-type: none"> Digital banking infrastructure Skilled banking and IT staff Banking licenses and regulatory approvals Customer and transaction data Brand trust 				<ul style="list-style-type: none"> Mobile banking application Web banking portal Digital customer support (chat/call) Notifications and alerts
Cost Structure 	Revenue Streams 			
<ul style="list-style-type: none"> Digital platform development and maintenance Skilled workforce costs Regulatory and compliance costs Customer support costs Infrastructure and security costs 	<ul style="list-style-type: none"> Transaction fees Value-added service fees Interest from deposits Interbank service fees 			