



بوم مدل کسب و کار
بخش مشتریان

هر کسب و کاری باید
مشتری
داشته باشد

هر کسب و کاری باید
مشتری داشته باشد
سود آور



حجم قابل توجهی از افرادی که حاضرند



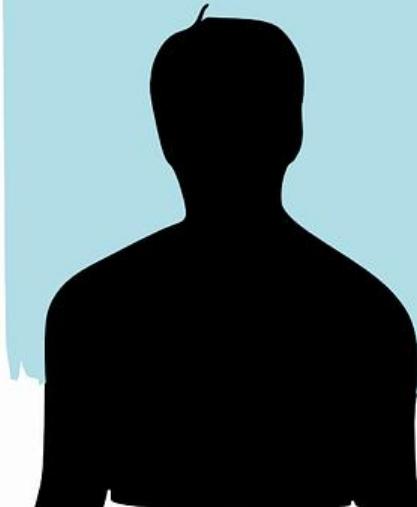
کیف پولشان را برای پرداخت
در ازای کالا یا خدمات شما به راحتی از جیبشان درآورند

مشہر بار شما جھے کسانے ہسپا دی؟

و سو و سه هزار



هر کسی که بخواهد و بتواند بهای آن را پرداخت کند



ولی باید تصمیم بگیرید
روی چه کسانی تمرکز می‌کنید
و بیخیال چه کسانی می‌شوید



آپی محدود کر داں،
باعث خلائقتِ من خود؟

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

بِيَارِيْدِ امْتَحَانَكَ نَيْمَ

سوال اول

چند شیء سفید نام ببرید

پایه امتحان کنیم

سوال دوھ

چند شیء سفید نام ببرید
که در داخل یخچال قرار دارند؟



اغلب افراد تعداد یکسانی شبیه سفید برای
هر دو سوال می‌توانند به خاطر آورند



اگر با بوم مدل کسب و کار آشنایی ندارید، روی عکس فوق کلیک کرده و ابتدا با این بوم آشنا شوید



پخش پندی

کنیم؟

مشتریان
را بر چه مبنایی



مشتریان

نوع مشتری



مشتریان

نوع مشتری

digikala

بررسی، انتخاب و خرید آنلاین



کسب و کار

ORACLE®

نوع مشتری
مشتریان



دولت

همکاران سیستم
SYSTEM GROUP



نوع مشتری
مشتریان



صُنْعَت

نوع مشترى
مشتريپاڼ

ICAN



خصوصیات فردی

مشتریان

سن و سال

مشتریان





چنیپت

خصوصیات فردی مشتریان

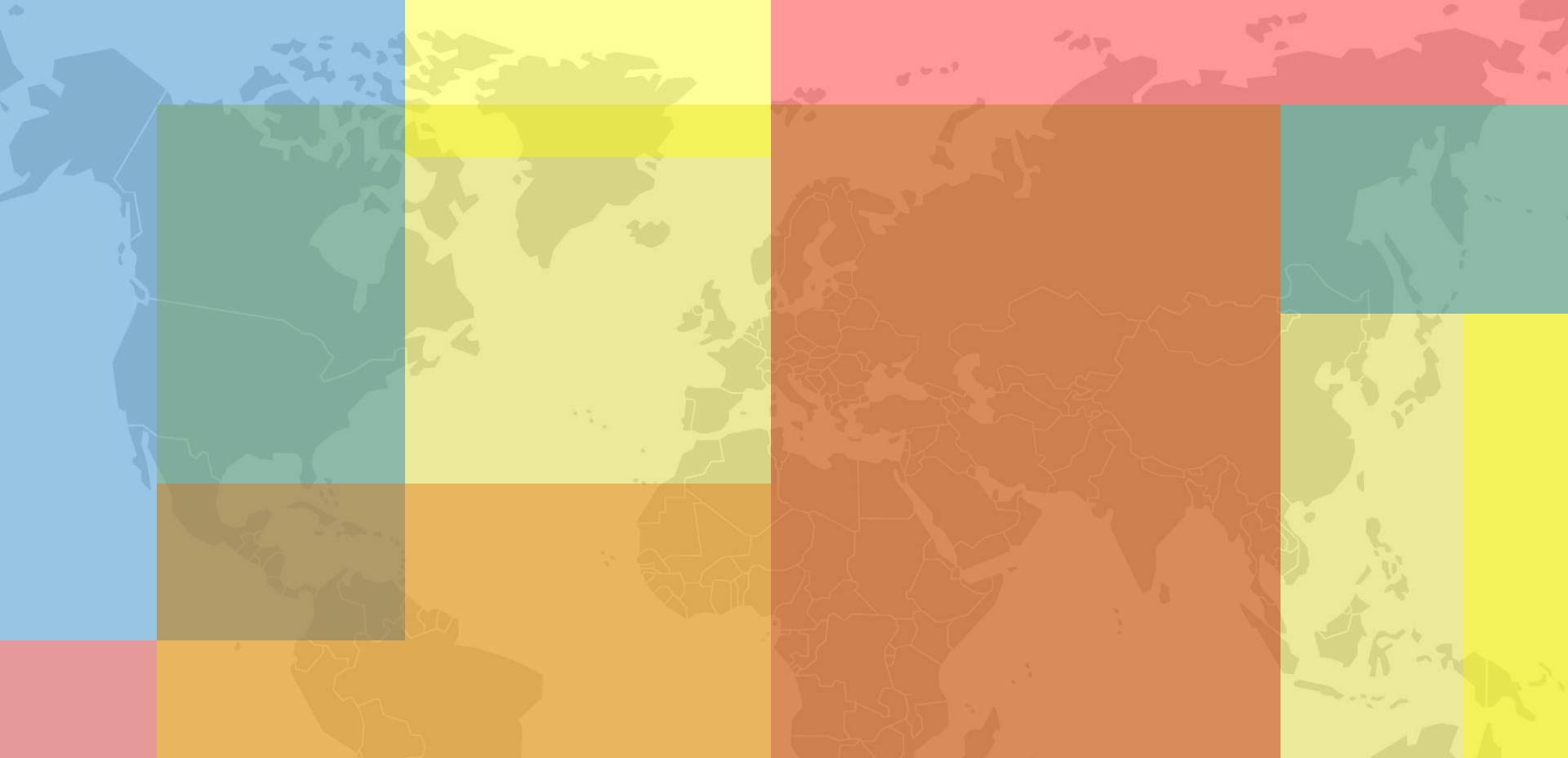


میزان درآمد

خصوصیات فردی

مشتریان





محل زندگی

خدمات محلی

خصوصیات فردی
مشتریان

دليت



خصوصيات فردی
مشتریان





حرفه

codecademy

خصوصیات فردی

مشتریان

سپک زندگی

مشتریان خصوصیات فردی

کارنامیین پرتر مال ۹۱ / برند بزرگوارین همایش
خصوصیات بیوشک ایران سال ۹۱

AN AND POST

The First National Fair of Natural and Organic Products

AN AND POST

The First National Fair of Natural and Organic Products

AN AND POST

The First National Fair of Natural and Organic Products

AN AND POST

تماس با ما

دوستان

گالری تصاویر

درباره ما

محصولات

مقالات





نیازها و اولویت‌ها

مشتریان



نوع نیاز

نیازها و اولویت‌ها
مشتریان

شدت نیاز



مشتریان
نیازها و اولویت‌ها



خصوصیات رفتاری

مشتریان

مشتریان

خصوصیات رفتاری

میزان وفاداری



مشتریان

خصوصیات رفتاری

مدت زمان ارتباط



خرید مکرر

مشتریان
خصوصیات رفتاری

Mother's Day
SALES

خرید مناسبتی

خصوصیات رفتاری

مشتریان





خرید فلهای



مشتریان
خصوصیات رفتاری

ویژگی‌های روانی مشتریان

KICKSTARTER



ریسک پذیری

ویژگی‌های روانی
مشتریان

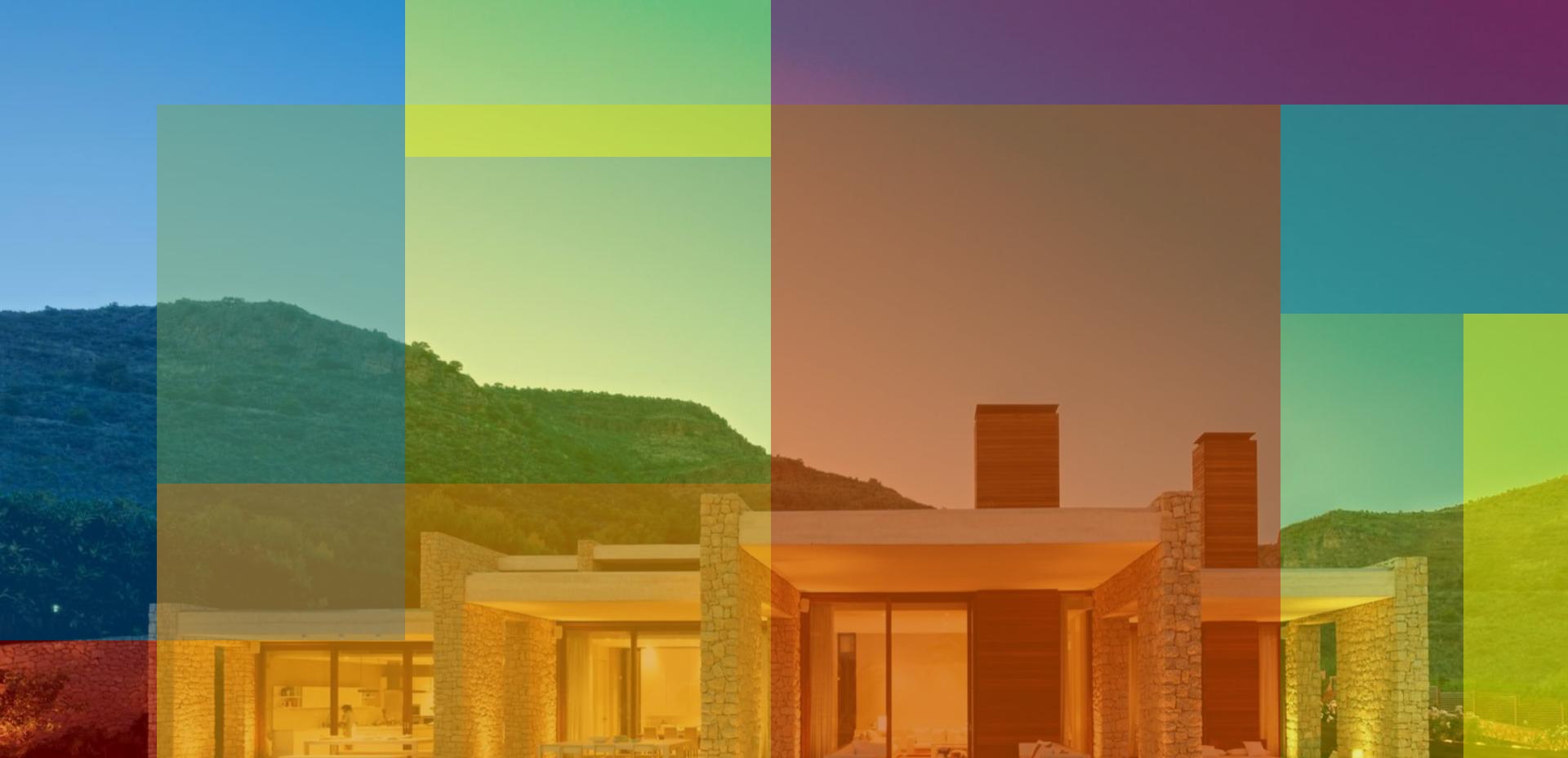


امتداد پارسه

DigiWearable

سرعت پذیرش

مشتریان
ویژگی‌های روانی



خریدار صبور

ویژگی‌های روانی

مشتریان

delta.ir دلتا

مبتكر دلالی علمی املاک در ایران

خریدار عجول

ویژگی‌های روانی
مشتریان





مشتریان ویژگی‌های روانی خریدار تحلیل گر



ارزان خر

ویژگی‌های روانی
مشتریان

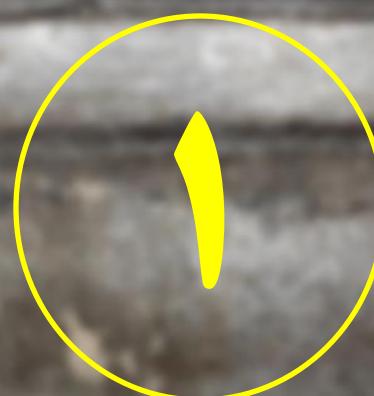


سنت گرا / مدرن

ویژگی های روانی
مشتریان

اصمیان حاصل کنید

حجم مناسبی از بازار را هدف قرار دهید



اصمیان حاصل کنید

مشخصه مشتریان تان قابل سنجش باشد



اصمیان حاصل کنید

دسترسی به چنین مشتریانی مقدور باشد





مدل کسب و کار خود را بر پایه درکی قوی از
نیازهای خاص مشتریان تان
طراحی کنید.

استراتژی‌های

بخش‌بندی مشتریان

در مدل کسب و کار



باندaranboz



بانارانپو

از دیدگاه کسب و کار تمایزی بین
بخش‌های مختلف مشتری وجود ندارد.



Search Google or type URL



بانارکو





بانک کوثر

کسب و کار فقط نیاز بخش‌های ویژه و
خاصی از مشتریان را برآورده می‌کند.

سازپ

بانار بخشنده شدک



بانک بختیاری شد

کسب و کار به طور همزمان
چندین بخش مشتری متمایز دارد
که نیازهای مشابه دارند ولی نوع
تعامل متفاوتی را طلب می‌کنند.

CREDIT SUISSE

بَارِجَةِ مَتَّوْع



بانر متنوع

کسب و کار به چند بخش مشتری
نامرتبط با نیازها و مسائل به شدت
متفاوت، خدمات ارائه می‌دهد.

amazon.com®



پـٰتفـٰرـٰمـٰ جـٰنـٰدـٰ وـٰ حـٰجـٰ



پـلـتـقـدـمـ چـنـدـ وـ حـجـعـ

کسب و کار به دو بخش
متفاوت ولی مرتبط مشتری
خدمات می‌دهد.



جمع‌بندی استراتژی‌ها

بازار انبوه

بازار گوششایی

بازار بخش‌بندی شده

بازار متنوع

بازار چندوجهی





برای مشاهده اسلایدهای بیشتر
مرا در اسلايدشیر دنبال کنید

<http://www.slideshare.net/mahdinasseri/>

مروج کارآفرینی

مدیر پژوه و متخصص توسعه سیستم‌های تجارت الکترونیکی
عضو هیئت علمی دانشگاه

مهندی ناصری

@mahdinasseri

مهندی
ناصری

mnasseri.ir

پیشتر باد بگیرد

...

برای مشاهده اسلایدها کلیک کنید

مدل کسب و کار

بوم مدل کسب و کار



مهدی ناصری

برای مشاهده اسلایدها کلیک کنید



مهدى
ناصرى
mnasseri.ir

بومodel کسب و کار
ارزش پیشنهادی

کارگاه طراحی مدل کسب و کار / مهدی ناصری / شهرک علمی تحقیقاتی اصفهان / ۹ تیر ۱۴۰۰

برای مشاهده اسلایدها کلیک کنید

Value Proposition Canvas

بوم ارزش پیشنهادی چیست؟

