



خريطة نموذج الأعمال

BUSINESS MODEL / CANVAS

إعداد الدكتور محمد أحمد الصمادي
مساعد عميد كلية الملك طلال لتكنولوجيا الأعمال
جامعة الأميرة سمية للتكنولوجيا

بالتعاون مع
غرفة صناعة عمان
ضمن فعاليات ورشة العمل
«إطلاق برنامج الابتكار الصناعي والتعريف به»

كيف سيتم تنظيم الشركة؟

أولاً

أول شيء يجب أن
نفكر فيه هو أن
تأسيس نموذج
العمل؟



لكن ما هو نموذج العمل؟ والأهم من
ذلك، لماذا هذا النموذج مهم؟

1

تعريف

نموذج العمل هو
الطريقة التي تستطيع
المؤسسة خلق قيمة
لنفسها ضمن عملية
توصيل المنتجات
والخدمات إلى زبائنها

ثانياً

2

خريطة نمو فرج العمل

كيف نبدأ؟



أسس

رئيسية



1

من هم شرائح العملاء؟

- من هم شرائح العملاء؟
- ما هي الأعمال التي يرغب عملاؤنا الحصول عليها؟



ماهي القيم المقترحة؟

2

- ماذا القيم المقدمة للعملاء؟
- ماهو العمل المقدم لهم؟
- لماذا سيهتم عملاؤنا بما سنقدمه لهم؟



ماهي قنوات الاتصال؟

- كيف يريد كل عميل أن يتم التواصل معه؟
- ما هي نقاط الاتصال التي يرغبها العميل؟



3

طبيعة العلاقات مع العملاء؟

4

■ كيف **تحدد** طبيعة العلاقات مع العملاء؟

- علاقات شخصية؟
- علاقات أوتوماتيكية؟
- علاقات سيطرة؟
- علاقات استمرارية؟



ماهي مصادر الإيرادات؟



- من العملاء الذين لديهم استعداد لدفع الثمن؟
- كيف سيتم دفع الثمن؟
- هل سيتم إنشاء تعاملات مالية؟ وهل هي متتابعة؟



ماهي الموارد الرئيسية؟



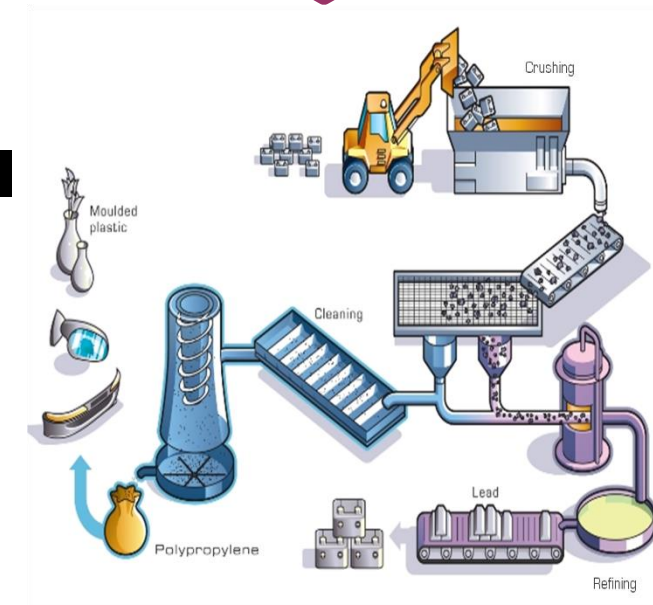
- ما هي الموارد الذي يقوم عليه العمل؟
- ما هي أهم الأصول للعمل؟



ماهي الأنشطة الرئيسية؟

7

- ما هي الأنشطة التي يجب القيام بها على أكمل وجه؟
- ما هي **أهم** الأنشطة التي يجب القيام بها؟



ماهي الشراكات الرئيسية؟

8

- من هم الممولون الرئيسيون الذين يسهلون عمل الانتاج؟
- من الممولون الذين يمكن الاعتماد عليهم؟



ما هو شكل هيكل التكاليف؟

9

■ ما هو شكل هيكل التكاليف

المؤثر على العمل؟

■ ما هي العوامل الرئيسية

التي تؤثر على هيكل

التكاليف؟





للتواصل
الدكتور محمد أحمد الصمادي
جامعة الأميرة سمية للتكنولوجيا
تلفون 079-130-1541