

## چک لیست بوم ارزش پیشنهادی کسب و کار

1. مشکلات و نیازهای مشتری

چه مشکلات یا نیازهایی از مشتریان خود شناسایی کرده اید؟

چه چالش‌هایی در صنعت یا بازار هدف وجود دارد؟

2. راه حل‌ها و پیشنهادات شما

چه محصول یا خدماتی به این مشکلات پاسخ می‌دهد؟

چگونه محصول یا خدمات شما به نیازهای مشتریان رسیدگی می‌کند؟

3. ویژگی‌های اصلی محصول/خدمت

ویژگی‌های کلیدی که محصول یا خدمت شما را متمایز می‌کند چیست؟

این ویژگی‌ها چه تاثیری روی زندگی یا کسب و کار مشتری دارند؟

4. مزایای مشتریان

چه مزایایی مشتریان از استفاده از محصول یا خدمت شما خواهند برد؟

چگونه می‌توانید این مزایا را در تبلیغات خود بیان کنید؟

5. مشتریان هدف

گروه‌های مشتریان اصلی شما چه کسانی هستند؟

مشتریان هدف شما از چه بخش‌هایی از بازار می‌آیند؟

6. کانال‌های ارتباطی و توزیع

از چه کانال‌هایی برای رسیدن به مشتریان خود استفاده می‌کنید؟

کدام کانال‌ها برای برند شما بیشتر موثر هستند؟

7. ارتباط با مشتریان

چگونه با مشتریان خود ارتباط برقرار می‌کنید؟

چه نوع خدمات پشتیبانی و ارتباطی دارید؟

8. منابع کلیدی

چه منابعی برای ارائه ارزش پیشنهادی خود نیاز دارید (تیم، فناوری، اطلاعات، منابع مالی، شبکه‌ها و غیره)؟

9. فعالیت‌های کلیدی

چه فعالیت‌هایی برای اجرای ارزش پیشنهادی و ارائه خدمات خود باید انجام دهید؟

تمرکز شما روی کدام فعالیت‌ها است؟

## 10. شرکای کلیدی

چه شرکای تجاری و همکارانی برای ارائه ارزش پیشنهادی به شما کمک می کنند؟

چه ارتباطاتی با تامین کنندگان یا شرکای دیگر دارید؟

## 11. ساختار هزینه ها

هزینه های اصلی کسب و کار شما چیست؟

هزینه هایی که برای اجرای بوم ارزش پیشنهادی خود به آن نیاز دارید، چه مواردی هستند؟

## 12. درآمدزایی و مدل کسب و کار

چطور از مشتریان خود درآمد کسب می کنید؟

مدل درآمدی شما (فروش محصولات، اشتراک ها، خدمات مشاوره و غیره) چیست؟

## نکات برای استفاده از بوم ارزش پیشنهادی

این بوم را می توانید به طور دوره ای مرور کرده و بر اساس بازخورد مشتریان و تغییرات بازار آن را به روز کنید.

از این بوم می توانید برای شفاف سازی، استراتژی سازی و بهبود کارایی کسب و کار خود استفاده کنید.

با استفاده از بازخورد مشتریان و آمارهای واقعی بازار، نقاط ضعف و قوت ارزش پیشنهادی خود را شناسایی کنید.

این بوم ارزش پیشنهادی برای هر نوع کسب و کاری قابل استفاده است و می تواند به شما کمک کند تا ارزش واقعی که به مشتریان خود ارائه می دهید، بهتر بشناسید و تقویت کنید.