



משימות בית – מפגש שישי

משימות הבית מכוונות לעבודה על הארגון שלכם או ארגון היחס שלכם

משימת בית היא למלא את קנבס המודל העסקי או מודל המשימה מערכת הקנבסים שצירפנו בחדר הלמידה.

להלן סיכום קצר של כל אחד מחלקי הקנבס, על פי השיחה עם אלי במפגש.

פלחי לקוחות - מי האנשים שאנחנו בוחרים לייצר על זה ערך

הצעת ערך - 1. ההבטחה למה יקרה כאשר תשמש במוצר/שירות שלי. 2. איזה מוצרים/שירותים אנחנו יוצרים כדי לממש את ההבטחה

ערוצים - האמצעי הכי אפקטיבי וכדאי עבורך, להגיע ללקוח, שאני שהגדרת. הוא יכול להיות פיזי/דיגיטלי/אנושי

מערכות יחסים - שני סוגים: 1. לכידה - להגיע כמו לשון זיקית ללפות ולמשוך את הלקוח שלי. תמיד המוצר הראשון שרוכשים. 2. נעילה - חיבוק דוב שלא רוצים להשתחרר ממנו. ברגע שנפטרתי מהמוצר הראשון, אין לי ממש ערך במוצר הזה.

זרמי הכנסות - מודלים להכנסות. הקשר בין ההבטחה להצעת הערך לבין המחיר שהלקוח משלם

משאבי מפתח - אוסף הנכסים שיש לי, פיזי/דיגיטלי/רוחני/ אנושי/פיננסי

שותף מפתח - מישהו שבלעדיו לא יהיה לי מוצר/עסק

מבנה עלויות - 80 אחוז מסניפי ההוצאה עליהם אני מייצרת את הערך

מי שמשלם לי - בוודאות לקוח (אך ישנם גם לקוחות שלא משלמים לי)

מי שאני משלם לו - בוודאות שותף מפתח (אך ישנם גם שותפי מפתח שאני לא משלם להם ישירות)

את משימות הבית יש להעביר להדס/להעלות לתיקייה האישית שלכם עד לתאריך 10.4.25

hadasberebbi@campus.technion.ac.il