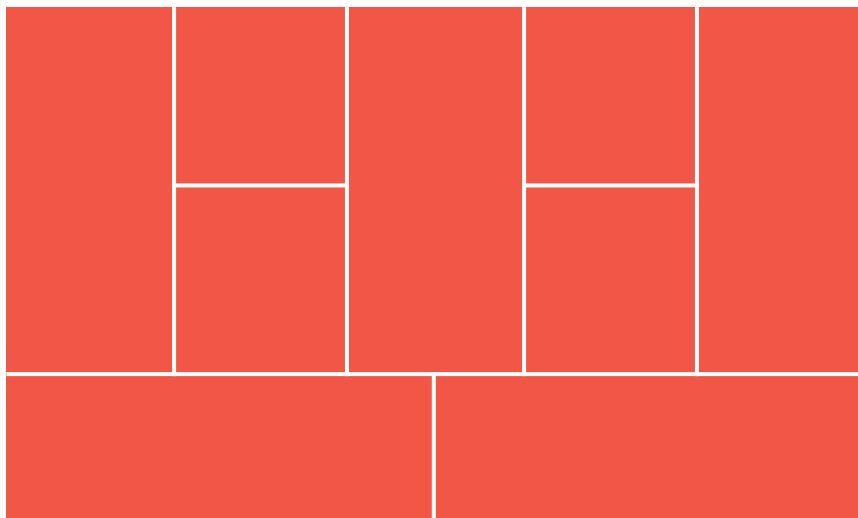




קובץ המודל העסקי

מודל עסקי

מערכות יחסים

אילו **מנגנוני לכידה** נוכל ליצור על מנת לגייס לקוחות בצורה מהירה וקלה יותר?

אילו **מנגנוני נעילה** נוכל ליצור כדי להאריך את משך חיי הלקוח שלנו?

פלחי לקוחות

באילו **סוגי לקוחות** אנו **רוצים להתמקד** או למשוך / לשרת תחילה באמצעות המודל העסקי שלנו?

אילו סוגי לקוחות יכולים להוות **מקפצה** לצמיחה בקנה המידה של הפתרון (בלעדיהם איננו יכולים לצמוח)?

מהן משימות הכי חשובות/בעיות הזהב שאנחנו בוחרים לפתור ללקוח?

ערוצים

מהם **ערוצי השירות** לפתרונות שלנו? (אנושי / דיגיטלי)

מהם **ערוצי המכירה** של הפתרון ללקוחות שלנו?

מהם **ערוצי המימוש** החשובים ביותר?

זרמי הכנסה

מהם מודלי ההכנסה **שיביאו לצמיחה המשמעותית ביותר**?

הם המדדים (KPI) באמצעותם **נמדוד הצלחה**?

הצעות ערך

מהם **המסרים המרכזיים (ההבטחות)** שנעביר ללקוחותינו? (מה הערך שהם יקבלו מהפתרון)

אילו **חבילות מוצרים / שירותים** אנו יוצרים?

פעילויות מפתח

אילו **פעילויות מפתח מרכזיות עלינו לפתח** / לבצע / להתמקד בהן בכדי לספק את הצעות הערך שלנו?

שותפי מפתח

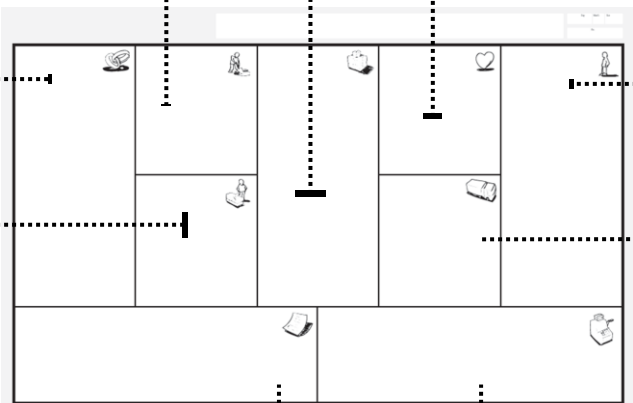
אילו **שותפויות מפתח עלינו ליצור** כדי לספק את הערך שלנו?

משאבי מפתח

אילו **משאבים עיקריים** אנו **חייבים** עבור המודל העסקי שלנו (טכנולוגי, אנושי, מוצרים, אינטלקטואלי)?

עלויות

מהן **העלויות העיקריות** במודל העסקי שלנו? **יעילות בצד העלויות** שהמודל משיג?





פלחי לקוחות

עבור אילו קבוצות אנשים או

ארגונים או מייצרים ערך?

פלח לקוחות עיקרי

פלח לקוחות משני



מערכות יחסי לקוחות

איך אנחנו לוכדים לקוחות ואיך אנחנו נועלים אותם?

איך אנחנו מגדילים את צריכת הערך שלהם?



ערוצים

מהם הערוצים האפקטיביים ביותר לתקשר ערך ללקוחות ולהעבירו אליהם?



הצעות ערך

איזה ערך אנו מביאים ללקוח? איך המוצרים והשירותים שלנו משככים כאבים, ויוצרים רווחים? למה הלקוחות שלנו משלמים על המוצר או השירות שלנו?



פעילויות מפתח

אילו פעילויות מפתח הצעות הערך שלנו דורשות? אילו פעילויות מייצרות ערך ומעבירות אותו ללקוחות?



משאבי מפתח

אילו נכסים אנחנו חייבים כדי לייצר ערך ולהעביר אותו ללקוחות, שבלעדיהם אין לנו מודל עסקי?



שותפי מפתח

בלעדי מי איננו יכולים לייצר ערך ולהעביר אותו ללקוחות? מי מחזיק את משאבי המפתח עבורינו, מי מבצע פעילויות מפתח עבורינו?



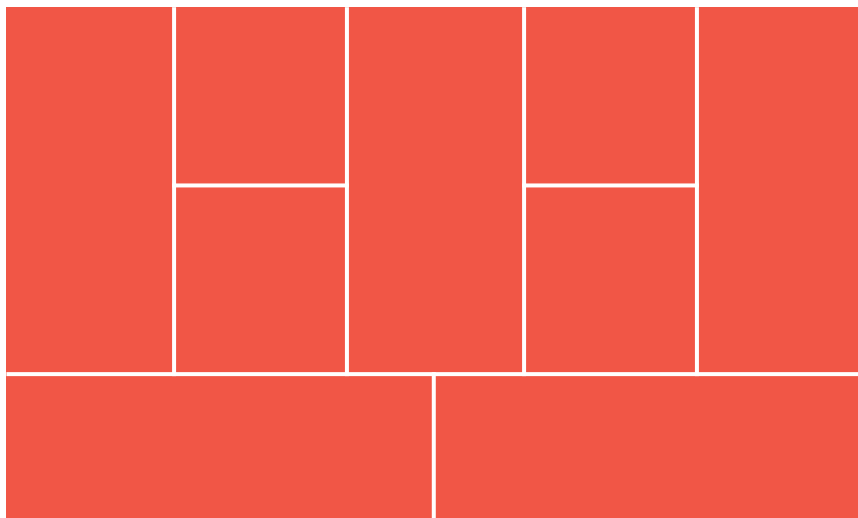
זרמי הכנסות

איך וכמה יסכימו ללקוחות לשלם לנו עבור הצעות הערך?



מבנה עלויות

מהן העלויות החשובות ביותר המובנות במודל העסקי כמה עולה לייצר ערך ולהעביר אותו ללקוחות?



כלי לחדשנות פנים-ארגונית

קנבס (מודל) המשימה

מודל משימה

תמיכה ומחויבות

איך אנחנו יוצרים מחויבות לאורך זמן
אצל המוטבים?

מהם מנגנוני התמיכה שלנו?

פלחי מוטבים

מי הקבוצות, הארגונים או האנשים
שעבורם אנחנו יוצרים ערך?

מיהם מקבלי ההחלטות?
מיהם המשתמשים הסופיים?

מהן הבעיות שאנחנו בוחרים לפתור?

ערוצי מימוש

מהם ערוצי המימוש של הפתרון למוטבים
שלנו? (אנושי / דיגיטלי)

מדדי השגי המשימה

מהם ההישגים שייצרו אימפקט משמעותי?

מהם המדדים (KPI) באמצעותם נמדוד הצלחה?

הצעות ערך

מהם המסרים המרכזיים (ההבטחות) שנעביר
למוטבים? (מה הערך שהם יקבלו מהפתרון)

אילו חבילות מוצרים / שירותים (חדשים) אנו
יוצרים? (פונקציונלית)

פעילויות מפתח

אילו פעילויות מפתח מרכזיות עלינו
לפתח / לבצע / להתמקד בהן בכדי
לספק את הצעות הערך שלנו?

שותפי מפתח

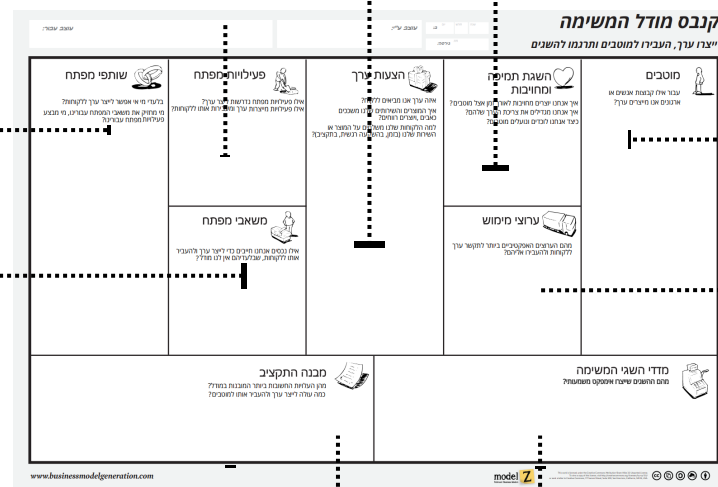
אילו שותפויות מפתח עלינו ליצור
כדי לספק את הערך שלנו?

משאבי מפתח

אילו משאבים עיקריים אנו חייבים
עבור המודל משימה שלנו
(טכנולוגי, אנושי, מוצרים, אינטלקטואלי)?

מבנה התקציב

מהן העלויות המשמעותיות ביותר
במודל משימה שלנו?



שותפי מפתח  בלעדי מי אי אפשר לייצר ערך ללקוחות? מי מחזיק את משאבי המפתח עבורינו, מי מבצע פעילויות מפתח עבורינו?	פעילויות מפתח  אילו פעילויות מפתח נדרשות ליצר ערך? אילו פעילויות מייצרות ערך ומעבירות אותו ללקוחות? משאבי מפתח  אילו נכסים אנחנו חייבים כדי לייצר ערך ולהעביר אותו ללקוחות, שבלעדיהם אין לנו מודל?	הצעות ערך  איזה ערך אנו מביאים ללקוח? איך המוצרים והשירותים שלנו משככים כאבים, יוצרים רווחים? למה הלקוחות שלנו משלמים על המוצר או השירות שלנו (בזמן, בהשקעה רגשית, בתקציב)?	השגת תמיכה ומחויבות  איך אנחנו יוצרים מחויבות לאורך זמן אצל מוטבים? איך אנחנו מגדילים את צריכת הערך שלהם? כיצד אנחנו לוכדים ונועלים מוטבים? ערוצי מימוש  מהם הערוצים האפקטיביים ביותר לתקשר ערך ללקוחות ולהעבירו אליהם?	מוטבים  עבור אילו קבוצות אנשים או ארגונים אנו מייצרים ערך? פלח מוטבים עיקרי פלח מוטבים משני
מבנה התקציב  מהן העלויות החשובות ביותר המובנות במודל? כמה עולה לייצר ערך ולהעביר אותו למוטבים?		מדדי השגי המשימה  מהם ההשגים שייצרו אימפקט משמעותי?		