

Business Model You	Topic:			
یادداشت شخصی	شرح	پیام	جزء	
	لیستی از مهمترین علایق خود فهرستی از تواناییهای ویژه خود فهرستی از مهارتهای ویژه خود برخی از صفات شخصیتی خود فهرستی از تجارب، شهرت حرفه ای، دارایی های فکری فهرستی از دارایی های ملموس	آنکه هستید آنچه دارید نکته: منبع شما هستید	منابع کلیدی	۱
	وظایف مهمی که انجام می دهید مهمترین کارهایی که الان انجام می دهید (خود کارها و نه ارزش نهفته آنها)	آنچه انجام می دهید نکته: از مهارت ها به ارزش ها	فعالیت های کلیدی	۲
	نام رئیس یا سرپرست نام یا نقش کسی که به او گزارش می دهید چه کسانی به حاصل کار شما وابسته اند چه کسانی به شما پرداخت می کنند سازمان ها و اجتماعات بزرگتری که به آنها خدمت ارائه می کنید	آنان که کمک شان می کنید نکته: بازنویسی قصه مشتری	مشتریان	۳
	ارزش اصلی که مشتری بخاطر آن از ما کمک می خواهند	آن گونه که کمک می کنید	ارزش ایجاد شده	۴

		نکته: پیدا کردن شغل واقعی	مشتریان در نتیجه انجام این کار چه منفعی کسب می کنند نباید اجازه داد متقاضیان فعالیتهای کلیدی و ارزش ایجاد شده را یکسان در نظر بگیرند	
۵	کانال ها	آن گونه که شما را می شناسند آن گونه که خدمت ارائه می کنید نکته: تغییر کانال ها	۱- چگونه مشتریان بالقوه متوجه نحوه کمک شما می شوند؟ ۲- چگونه آنها تصمیم می گیرند که خدمت شما را خریداری کنند؟ ۳- چگونه این خدمت را خریداری می کنند؟ ۴- چگونه چیزی که مشتریان خریداری کرده اند را به آنها ارائه می دهید؟ ۵- چگونه از رضایت مشتریان خود اطمینان حاصل می کنید؟ این ۵ مورد به فرایند بازاریابی معروف است.	
۶	ارتباطات با مشتریان	آن گونه که تعامل می کنید. نکته: به شیوه مورد نظر آنها ارتباط برقرار نمایید.	حضور یا الکترونیکی یا کتبی؟ یک مرتبه یا مستمر؟ حجم را افزایش می دهید (جذب) یا رضایت مشتریان فعلی را بیشتر می کنید (حفظ)؟ کمیت یا کیفیت؟	
۷	شرکای کلیدی	آنان که کمکتان می کنند	کسانی که به عنوان متخصص از شما پشتیبانی می کنند تا کار موفقیت آمیز جلو برود.	

		<p>نکته: شرکای داخلی را در نظر داشته باشید</p> <p>آنها انگیزه، پیشنهاد، فرصت و منابع در اختیار قرار می دهند.</p> <p>همکاران محیط کار، اعضای شبکه حرفه ای</p> <p>شاید در آینده لیست را گسترش دهید</p> <p>آنها را بیشتر شریک کنید</p>		
۸	درآمدها و منافع	<p>آنچه بدست می آورید</p> <p>نکته: بازانديشي درمورد درآمد</p> <p>حقوق و درآمد و سود.</p> <p>مزایای نرم: افزایش رضایت، اعتبار شغلی، مشارکت اجتماعی</p> <p>با تعهد، اطمینان و مدل مناسب می توان درآمدها را افزایش داد.</p>		
۹	هزینه ها	<p>آنچه از دست می دهید</p> <p>نکته: فعالیت ها ایجاد هزینه می کنند.</p> <p>زمان، انرژی و پول.</p> <p>هزینه های نرم: فشار روانی، نارضایتی ایجاد شده از فعالیتهای کلیدی</p>		