








קנבס המודל העסקי

ייצרו ערך, העבירו ללקוחות ותרגמו להכנסות.

עוצב עבור:

עוצב על-ידי:

שם: _____
 תא: _____
 טל: _____
 כתובת: _____

<p>שותפי מפתח </p> <p>בלעדי מי אנחנו יכולים לייצר ערך ולהעביר אותו ללקוחות? מי מחזיק את משאבי המפתח עבורנו? מי מבצע פעילויות מפתח עבורנו?</p>	<p>פעילויות מפתח </p> <p>אילו פעילויות מפתח הצעות הערך שלנו דורשות? אילו פעילויות מייצרות ערך ומעבירות אותו ללקוחות?</p>	<p>הצעות ערך </p> <p>אילו ערך אנו מביאים ללקוחות? איך המוצרים והשירותים שלנו משככים כאבים, יוצרים רווחים? למה הלקוחות שלנו משלמים על המוצר או השירות שלנו?</p>	<p>מערכות יחסי לקוחות </p> <p>איך אנחנו לוכדים לקוחות ואיך אנחנו נועלים אותם? איך אנחנו מבדילים את צרכת הערך שלהם?</p>	<p>פלחי לקוחות </p> <p>עבור אילו קבוצות אנשים או ארגונים אנו מייצרים ערך?</p> <p>מה הכאבים שאנחנו פותרים?</p> <p>מי הלקוחות המרכזיים? מי יקבל ערך?</p>
<p>מבנה עלויות </p> <p>מחן העלויות החשובות ביותר המובנות במודל העסקי כמה עלות לייצר ערך ולהעביר אותו ללקוחות?</p>		<p>זרמי הכנסות </p> <p>איך וכמה יסכימו לקוחות לשלם לנו עבור הצעות הערך?</p>		








קנבס המודל העסקי

ייצרו ערך, העבירו ללקוחות ותרגמו להכנסות.

עוצב עבור:

עוצב על-ידי:

שם: _____
 תאריך: _____
 מס' זיהוי: _____

<p>שותפי מפתח </p> <p>בלעדי מי אנחנו יכולים ליצור ערך ולהעביר אותו ללקוחות? מי מחויק את משאבי המפתח עבורנו? מי מבצע פעילויות מפתח עבורנו?</p>	<p>פעילויות מפתח </p> <p>אילו פעילויות מפתח הצעות הערך שלנו דורשות? אילו פעילויות מייצרות ערך ומעבירות אותו ללקוחות? מה הצעות ערך המרכזיות?</p> <p>מה מבטיחים/נותנים ללקוחות שלכם?</p> <p>מה הצעות הערך הייחודיות שלנו מול המתחרים?</p>	<p>מערכות יחסי לקוחות </p> <p>איך אנחנו חכמים לקוחות ואיך אנחנו נועלים אותם? איך אנחנו מבדילים את צרכת הערך שלהם? ערוצים </p> <p>מהם הערוצים האפקטיביים ביותר לתקשר ערך ללקוחות ולהעבירו אליהם?</p>	<p>פלחי לקוחות </p> <p>עבור אילו קבוצות אנשים או ארגונים אנו מייצרים ערך?</p>
<p>מבנה עלויות </p> <p>מהן העלויות החשובות ביותר המובנות במודל העסקי כמה עלות לייצר ערך ולהעביר אותו ללקוחות?</p>		<p>זרמי הכנסות </p> <p>איך וכמה יסכימו לקוחות לשלם לנו עבור הצעות הערך?</p>	










קנבס המודל העסקי

ייצרו ערך, העבירו ללקוחות ותרגמו להכנסות.

עוצב עבור:

עוצב על-ידי:

שם: _____
 תא: _____
 טל: _____
 דואר: _____

<p>שותפי מפתח </p> <p>בלעדי מי אנחנו יכולים לייצר ערך ולהעביר אותו ללקוחות? מי מחזיק את משאבי המפתח עבורנו? מי מבצע פעילויות מפתח עבורנו?</p>	<p>פעילויות מפתח </p> <p>אילו פעילויות מפתח הצעות הערך שלנו דורשות? אילו פעילויות מייצרות ערך ומעבירות אותו ללקוחות?</p>	<p>הצעות ערך </p> <p>איזה ערך אנו מביאים ללקוחות? איך המוצרים והשירותים שלנו משככים כאבים, יוצרים רווחים? למה הלקוחות שלנו משלמים על המוצר או השירות שלנו?</p>	<p>מערכות יחסי לקוחות </p> <p>איך אנחנו חכמים לקוחות ואיך אנחנו נועלים אותם? איך אנחנו מבדילים את צרכת הערך שלהם?</p>	<p>פלחי לקוחות </p> <p>עבור אילו קבוצות אנשים או ארגונים אנו מייצרים ערך?</p>	
	<p>משאבי מפתח </p> <p>אילו נכסים אנחנו חייבים כדי לייצר ערך ולהעביר אותו ללקוחות, שבלעדיהם אין לנו מודל עסקי?</p>		<p>ערוצים </p> <p>מהם הערוצים האפקטיביים ביותר לתקשר ערך ללקוחות ולהעבירו אליהם?</p>		
	<p>מבנה עלויות </p> <p>מתן העלויות החשובות ביותר המובנות במודל העסקי כמה עלות לייצר ערך ולהעביר אותו ללקוחות?</p>		<p>זרמי הכנסות </p> <p>איך וכמה יסכימו לקוחות לשלם לנו עבור הצעות הערך?</p>		








קנבס המודל העסקי

ייצרו ערך, העבירו ללקוחות ותרגמו להכנסות.

עוצב עבור:

עוצב על-ידי:

שם: _____
 תא: _____
 טל: _____
 דוא"ר: _____

<p>שותפי מפתח </p> <p>בלעדי מי אנחנו יכולים לייצר ערך ולהעביר אותו ללקוחות? מי מחזיק את משאבי המפתח עבורנו, מי מבצע פעילויות מפתח עבורנו?</p>	<p>פעילויות מפתח </p> <p>איזה פעילויות מפתח הצעות הערך שלנו דורשות? איזה פעילויות מייצרות ערך ומעבירות אותו ללקוחות?</p>	<p>הצעות ערך </p> <p>איזה ערך אנו מביאים ללקוחות? איך המוצרים והשירותים שלנו משככים כאבים, יוצרים רווחים? למה הלקוחות שלנו משלמים על המוצר או השירות שלנו?</p>	<p>מערכות יחסי לקוחות </p> <p>איך ננעל את הלקוחות שלנו?</p> <p>איך נלכוד לקוחות (משתמשים) חדשים?</p> <p>מהם הערוצים האפקטיביים ביותר לתקשר ערך ללקוחות ולהעבירו אליהם?</p>	<p>פלחי לקוחות </p> <p>עבור איזה קבוצות אנשים או ארגונים אנו מייצרים ערך?</p>
<p>מבנה עלויות </p> <p>מהן העלויות החשובות ביותר המובנות במודל העסקי כמה עלות לייצר ערך ולהעביר אותו ללקוחות?</p>		<p>זרמי הכנסות </p> <p>איך וכמה יסכימו לקוחות לשלם לנו עבור הצעות הערך?</p>		










קנבס המודל העסקי

ייצרו ערך, העבירו ללקוחות ותרגמו להכנסות.

עוצב עבור:

עוצב על-ידי:

שם: _____
 תא: _____
 טל: _____
 דוא"ר: _____

<p>שותפי מפתח </p> <p>בלעדי מי אנחנו יכולים לייצר ערך ולהעביר אותו ללקוחות? מי מחזיק את משאבי המפתח עבורנו? מי מבצע פעילויות מפתח עבורנו?</p>	<p>פעילויות מפתח </p> <p>אילו פעילויות מפתח הצעות הערך שלנו דורשות? אילו פעילויות מייצרות ערך ומעבירות אותו ללקוחות?</p>	<p>הצעות ערך </p> <p>איהו ערך אנו מביאים ללקוח? איך המוצרים והשירותים שלנו משככים כאבים, יוצרים רווחים? למה הלקוחות שלנו משלמים על המוצר או השירות שלנו?</p>	<p>מערכות יחסי לקוחות </p> <p>איך אנחנו חכדים לקוחות ואיך אנחנו נועלים אותם? איך אנחנו מבדילים את צרכת הערך שלהם?</p>	<p>פלחי לקוחות </p> <p>עבור אילו קבוצות אנשים או ארגונים אנו מייצרים ערך?</p>
	<p>משאבי מפתח </p> <p>אילו נכסים אנחנו חייבים כדי לייצר ערך ולהעביר אותו ללקוחות, שבלעדיהם אין לנו מודל עסקי?</p>		<p>ערוצים </p> <p>מהם הערוצים האפקטיביים ביותר לתקשר ערך ללקוחות ולהעבירו אליהם?</p>	<p>זרמי הכנסות </p> <p>איך וכמה יסכימו לקוחות לשלם לנו עבור הצעות הערך?</p>
	<p>מבנה עלויות </p> <p>מהן העלויות החשובות ביותר המובנות במודל העסקי כמה עלות לייצר ערך ולהעביר אותו ללקוחות?</p>	<p>מהם סוגי זרמי ההכנסות שלנו?</p>	<p>מהם מודלי התמחור?</p>	

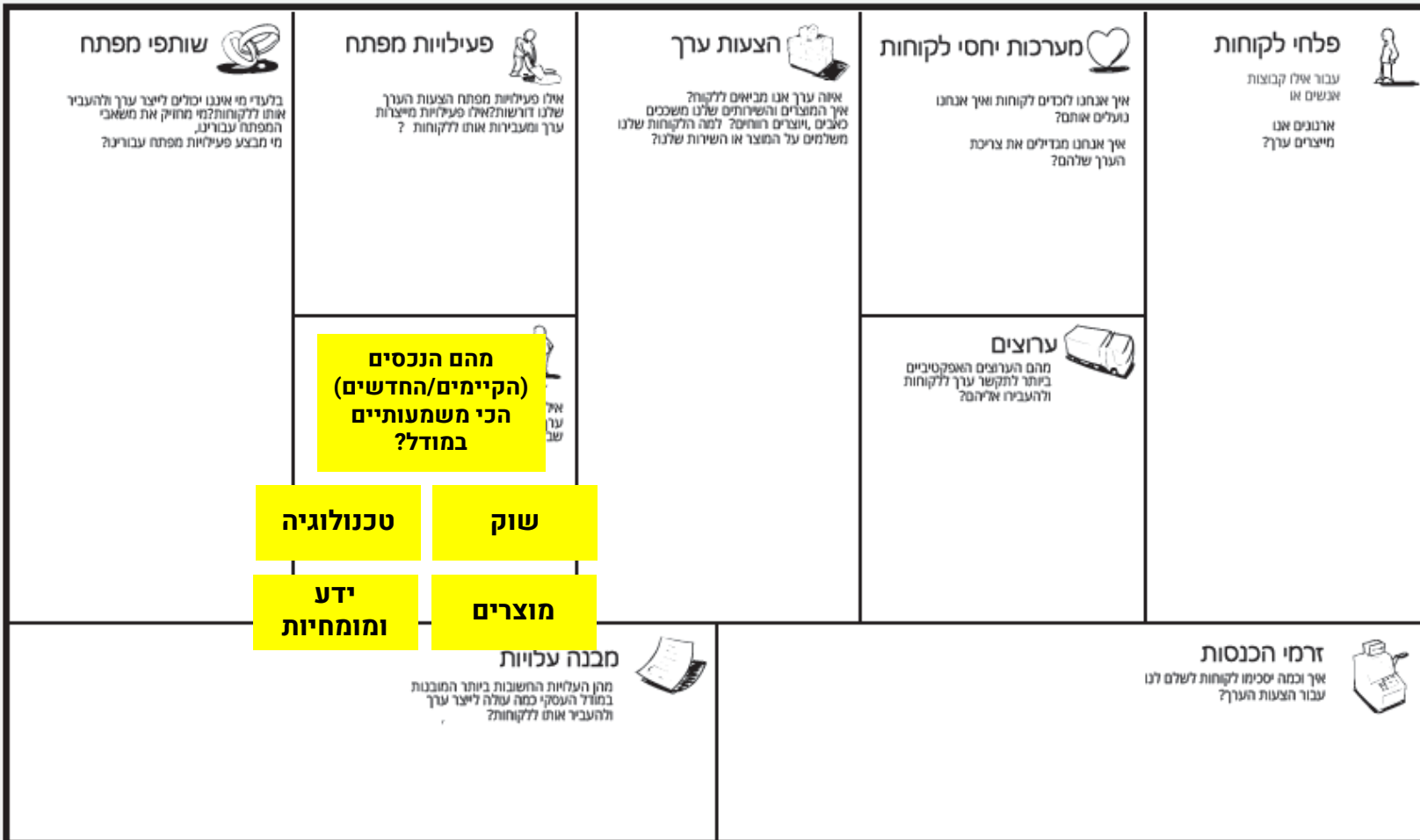
קנבס המודל העסקי

"יצרו ערך, העבירו ללקוחות ותרגמו להכנסות."

עוצב עבור:

עוצב על-ידי:

שם: _____
 כתובת: _____
 טל: _____



שוק **טכנולוגיה**

מוצרים **ידע ומומחיות**









קנבס המודל העסקי

ייצרו ערך, העבירו ללקוחות ותרגמו להכנסות.

עוצב עבור:

עוצב על-ידי:

שם: _____
 תא: _____
 טל: _____
 כתובת: _____

<p>שותפי מפתח </p> <p>בלעדי מי אנחנו יכולים לייצר ערך ולהעביר אותו ללקוחות? מי מחזיק את משאבי המפתח עבורנו? מי מבצע פעילויות מפתח עבורנו?</p>	<p>פעילויות מפתח </p> <p>אילו פעילויות מפתח הצעות הערך?</p> <p style="background-color: yellow; text-align: center;">מהן פעילויות הליבה (החדשות) במודל העסקי?</p>	<p>הצעות ערך </p> <p>איזה ערך אנו מביאים ללקוח? איך המוצרים והשירותים שלנו משככים כאבים, יוצרים רווחים? למה הלקוחות שלנו משלמים על המוצר או השירות שלנו?</p>	<p>מערכות יחסי לקוחות </p> <p>איך אנחנו חכמים לקוחות ואיך אנחנו נועלים אותם? איך אנחנו מבדילים את צרכת הערך שלהם?</p> <p>ערוצים </p> <p>מהם הערוצים האפקטיביים ביותר לתקשר ערך ללקוחות ולהעבירו אליהם?</p>	<p>פלחי לקוחות </p> <p>עבור אילו קבוצות אנשים או ארגונים אנו מייצרים ערך?</p>
<p>מבנה עלויות </p> <p>מהן העלויות החשובות ביותר המובנות במודל העסקי כמה עלוה לייצר ערך ולהעביר אותו ללקוחות?</p>		<p>זרמי הכנסות </p> <p>איך וכמה יסכימו לקוחות לשלם לנו עבור הצעות הערך?</p>		










קנבס המודל העסקי

ייצרו ערך, העבירו ללקוחות ותרגמו להכנסות.

עוצב עבור:

עוצב על-ידי:

שם: _____
 תא: _____
 טל: _____
 כתובת: _____

<p>שותפי מפתח </p> <p>בלעדי מי אנחנו יכולים לייצר ערך ולהעביר אותו ללקוחות? מי מחויק את משאבי המפתח עבורנו? מי מבצע פעילויות מפתח עבורנו?</p>	<p>פעילויות מפתח </p> <p>אילו פעילויות מפתח הצעות הערך שלנו דורשות? אילו פעילויות מייצרות ערך ומעבירות אותו ללקוחות?</p>	<p>הצעות ערך </p> <p>איהו ערך אנו מביאים ללקוח? איך המוצרים והשירותים שלנו משככים כאבים, יוצרים רווחים? למה הלקוחות שלנו משלמים על המוצר או השירות שלנו?</p>	<p>מערכות יחסי לקוחות </p> <p>איך אנחנו חכדים לקוחות ואיך אנחנו נועלים אותם? איך אנחנו מבדילים את צרכת הערך שלהם?</p>	<p>פלחי לקוחות </p> <p>עבור אילו קבוצות אנשים או ארגונים אנו מייצרים ערך?</p>
<p>מי שותפי המפתח בלעדיהם אנחנו לא יכולים?</p>	<p>משאבי מפתח </p> <p>אילו נכסים אנחנו חייבים כדי לייצר ערך ולהעביר אותו ללקוחות? שבלעדיהם אין לנו מודל עסקי?</p>		<p>ערוצים </p> <p>מהם הערוצים האפקטיביים ביותר לתקשר ערך ללקוחות ולהעבירו אליהם?</p>	
<p>מבנה עלויות </p> <p>מתן העלויות החשובות ביותר המובנות במודל העסקי כמה עלוה לייצר ערך ולהעביר אותו ללקוחות?</p>		<p>זרמי הכנסות </p> <p>איך וכמה יסיכמו לקוחות לשלם לנו עבור הצעות הערך?</p>		



קנבס המודל העסקי

ייצרו ערך, העבירו ללקוחות ותרגמו להכנסות.

עוצב עבור:

עוצב על-ידי:

שם: _____
 תאריך: _____
 טרסה: _____

<p>שותפי מפתח </p> <p>בלעדי מי אנחנו יכולים לייצר ערך ולהעביר אותו ללקוחות? מי מחזיק את משאבי המפתח עבורנו? מי מבצע פעילויות מפתח עבורנו?</p>	<p>פעילויות מפתח </p> <p>אילו פעילויות מפתח הצעות הערך שלנו דורשות? אילו פעילויות מייצרות ערך ומעבירות אותו ללקוחות?</p>	<p>הצעות ערך </p> <p>איהו ערך אנו מביאים ללקוחות? איך המוצרים והשירותים שלנו משככים כאבים, יוצרים רווחים? למה הלקוחות שלנו משלמים על המוצר או השירות שלנו?</p>	<p>מערכות יחסי לקוחות </p> <p>איך אנחנו חכדים לקוחות ואיך אנחנו נועלים אותם? איך אנחנו מבדילים את צרכת הערך שלהם?</p>	<p>פלחי לקוחות </p> <p>עבור אילו קבוצות אנשים או ארגונים אנו מייצרים ערך?</p>
<p>משאבי מפתח </p> <p>אילו נכסים אנחנו חייבים כדי לייצר ערך ולהעביר אותו ללקוחות, שבלעדיהם אין לנו מודל עסקי?</p>		<p>ערוצים </p> <p>מהם הערוצים האפקטיביים ביותר לתקשר ערך ללקוחות ולהעבירו אליהם?</p>		
<p>מכרה עליונות </p> <p>אילו יתרונות לעלות אנחנו יוצרים?</p> <p>על מה אנחנו מוציאים 80% מהתקציב שלנו?</p>		<p>זרמי הכנסות </p> <p>איך וכמה יסכימו לקוחות לשלם לנו עבור הצעות הערך?</p>		