

Wikitolid.ir

# چند مثال از بوم مدل ارزش پیشنهادی

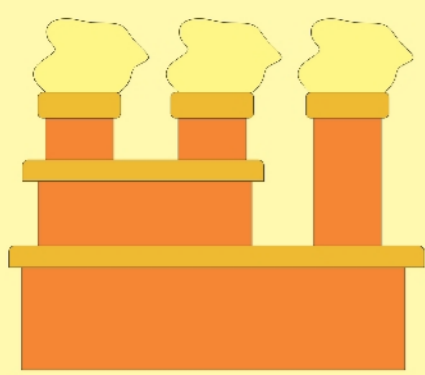
(نسخه ۱)

ارزش پیشنهادی: سیستم مدیریت آموزش و تکالیف هاروارد برای دانشجویان

بخش‌بندی مشتریان: دانشجویان دانشگاه هاروارد

منبع: Pinimg.com





Wikitolid.ir

# مثال دوم

ارزش پیشنهادی: تسلا مدل □

بخش‌بندی مشتریان: مردانی با سطح مالی بالاتر از متوسط

منبع: Operational Excellence Consulting

طراحی خوب

برند بودن

جی پی اس

شارژ شدن باتری در زمان کوتاه

پیمودن ۲۵۰ تا ۳۵۰ کیلومتر با هر بار شارژ

خدمات پس از فروش قوی

باتری باکیفیت

عملکرد مناسب

پنج نفره بودن

امنیت بالا

تمرکز روی استایل و طراحی

شتاب صفر از ۰ تا ۴۰.۴ تا ۶.۲ ثانیه

پیمودن ۲۵۰ تا ۴۵۰ کیلومتر با هر بار شارژ

تکنولوژی سطح بالا و کنترلرهای لمسی خودرو

۵ نفره بودن خودرو و صندوق عقب با ظرفیت زیاد

خودروی مدل □

هشت سال خدمات پس از فروش

امکانات سفارشی خودرو

ایستگاه‌های شارژ سریع

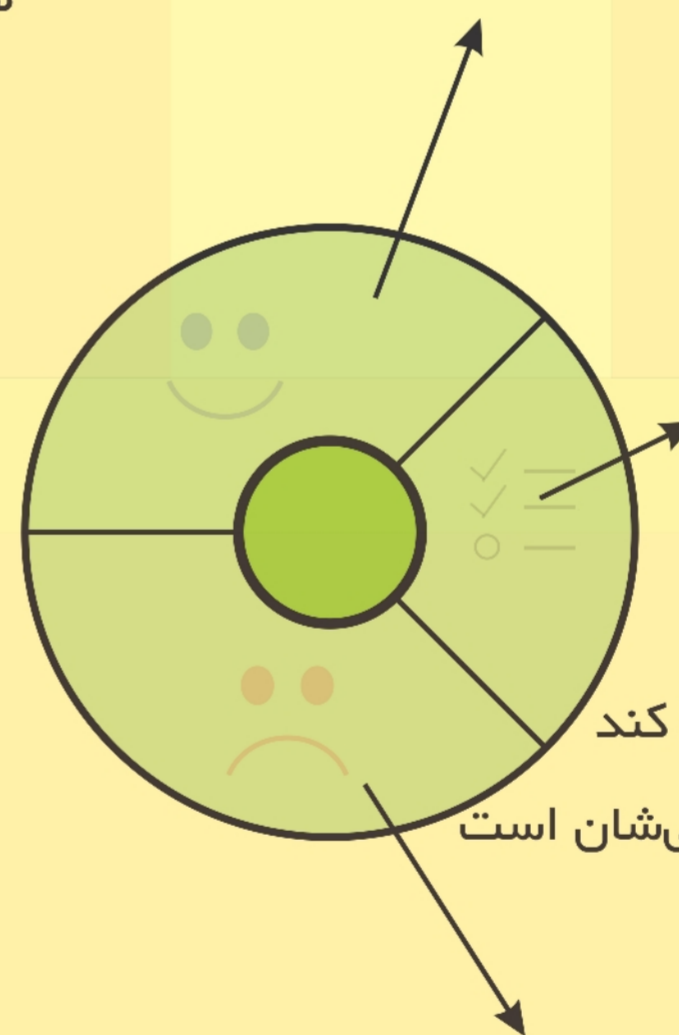


سطح امنیت بالا با تکنولوژی □□□□□

باتری با توان خروجی ۴۵ تا ۹۰ کیلووات در ساعت

شارژ باتری در ۲۰ دقیقه

قابل استفاده برای مسافت‌های طولانی



آمد و رفت به محیط کار

حمل و نقل شخصی

مسافرت به شهرهای دور

کارهایی که آن‌ها را از دیگران متفاوت کند

کارهایی که همگام با ارزش‌های شخصی‌شان است

حوادث

سواری نامناسب خودرو

نیاز زیاد به تعمیرات و خدمات

افت قیمت بعد از خرید کالا

آسیب باتری در دمای بالا

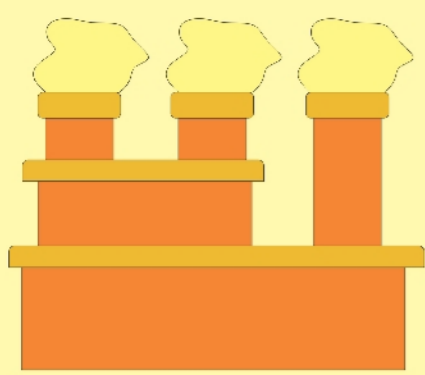
کمبود ایستگاه‌های شارژ باتری

نیاز به شارژ مکرر

کمبود نمایندگی‌های ارائه‌دهنده خدمات

کم بودن فضای خودرو

احتمان به نظر رسیدن داشتن خودروی برقی



Wikitolid.ir

# مثال سوم

ارزش پیشنهادی: کفش‌های آدیداس مدل Parley هدف: فروش یک میلیون جفت در ۲۰۱۷

بخش‌بندی مشتریان: مصرف‌کنندگان آگاه (به رابطه فروش یک میلیون جفت و بخش‌بندی توجه کنید)

منبع: Strategyzer.com

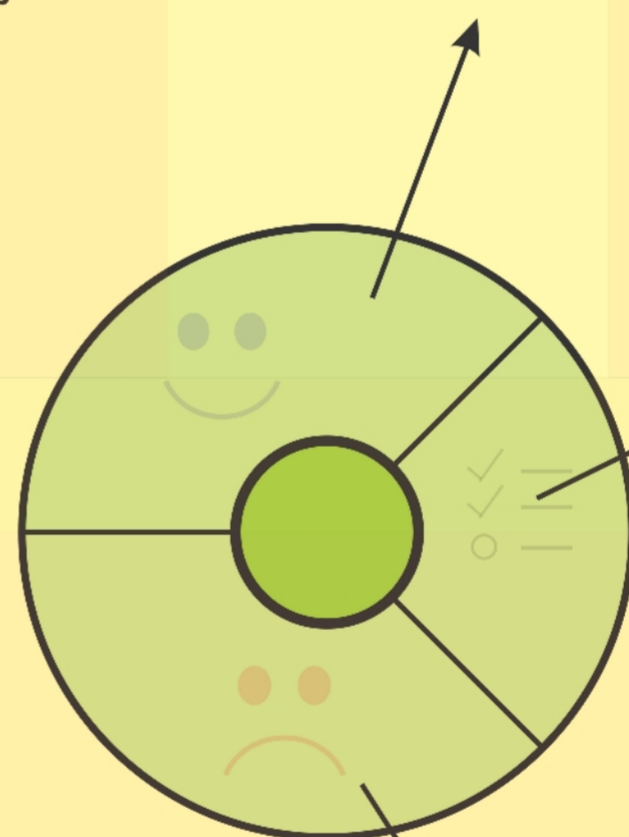
مطابق مد روز و شاخص بودن  
 خوش قیافه به نظر رسیدن (در زمان اوقات فراغت)  
 عملکرد خوب (در زمان ورزش کردن)  
 شارژ شدن باتری در زمان کوتاه  
 پیمودن ۲۵۰ تا ۳۵۰ کیلومتر با هر بار شارژ  
 خدمات پس از فروش قوی  
 باتری باکیفیت

مشخص بودن برند محصول  
 تأییدیه‌های کیفی  
 محدود بودن تعداد آن (کلاً یک میلیون عدد)  
 سازگاری با محیط زیست

کفش با طراحی زیبا و کارآمد  
 امکان تعویض یا پس دادن کالا



فروشگاه آنلاین  
 شش ماه خدمات پس از فروش  
 قائل شدن جایگاه ویژه برای مشتریان



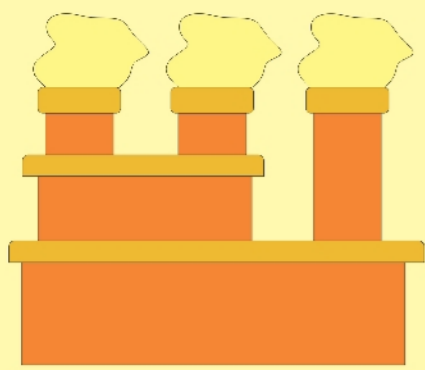
مطابق مد روز و شاخص بودن  
 خوش قیافه به نظر رسیدن (در زمان اوقات فراغت)  
 عملکرد خوب (در زمان ورزش کردن)

هزینه‌ها

مشکلات خرید (در دسترس نبودن و ...)

اطمینان نداشتن از کیفیت  
 (به علت جدید بودن تکنولوژی)

# Wikitolid.ir



Wikitolid.ir

# مثال چهارم

## ارزش پیشنهادی: اپلیکیشن شغلیابی

### بخش‌بندی مشتریان: کارگران کم درآمد و ساعتی که سرپرست خانوار هستند (آمریکا)

منبع: Strategyzer.com  
medium.com

بیشتر شدن زمان حضور در کنار اعضای خانواده  
کمک به داشتن مسیر حرفه‌ای و نقشه راه شغلی

استفاده‌ی ساده (مترجم: منظور راهکاری است که به آن‌ها ارائه می‌شود)

کمک به متوازن شدن زندگی  
کاهش ناپایداری و نوسان درآمد

افزایش درآمد

امکان ارتقای شغلی

ارتقای حس مربوط به حسن انجام کار و کرامت

امرار معاش

پیدا کردن منابع درآمدی پایدار

فرستادن بچه‌ها به مدرسه

انتقال به شغل‌هایی با درآمد بالاتر

خوب انجام دادن کارها (مربوط به شغل)

پیدا کردن شغل دلخواه

داشتن تعداد شیفت کاری مناسب در طول هفته

تمام شدن پولشان قبل از موعدهای پرداخت

کم بودن زمان وقت‌گذرانی با کودکان

کافی نبودن درآمد

جریان مالی بی‌ثبات

دسترسی کم به خدمات مالی (به علت امتیاز پایین حساب‌های مالی‌شان)

دقیقه نودی بودن کارهایی که به آن‌ها محول می‌شود

ترس از اخراج شدن ناگهانی

نداشتن نقشه‌راه شغلی و حرفه‌ای

احساس این‌که از جامعه کنار گذاشته شده‌اند

باز خورد نداشتن یا کم بودن بازخورد کارهایشان

شنیده نشدن و تصمیم گیرنده نبودن در محیط کار

جمع‌آوری منظم بازخوردهای کاری مدیران و کارفرمایان

پروفایل عمومی کاربران که ویتترین تخصص و تجربیات آن‌هاست

قرار گرفتن در معرض دید کارفرمایان مختلف

ثابت شدن مهارت‌های جدیدی که یاد گرفته می‌شوند

تقویت چشم‌انداز داشتن شغل با درآمد بیشتر

تقویت چشم‌انداز ارتقای شغلی

اپلیکیشن موبایل

وبسایت

دسترسی به اطلاعاتی‌های شغلی

توصیه‌های حرفه‌ای و شغلی

سیستم خودکار آماده‌سازی پروفایل کارگران

و ثبت سوابق شغلی و مدارک تخصصی

بهبود چشم‌انداز درآمدی با پیشنهاد ارتقای شغلی یا کار بهتر

پیش‌بینی ساده‌تر احتمال اخراج در صورت عملکرد نامناسب

ساده شدن فرآیند ارسال بازخورد مدیران به کارگران

به رسمیت شناختن حسن انجام کار برای قدردانی از آن‌ها

تهیه سوابق برای نشان دادن عملکرد کارگران به کارفرما