

المخبز الجديد

## نموذج العمل (Lean Canvas)

تم إعداد التقرير بواسطة



المنصة الأولى لدراسات الجدوى والتحليل المالي والتقييم

جدوى في الوقت... جدوى في السعر

رقم المشروع L0215082547931

بتاريخ 27 مارس 2024

# نموذج العمل

يمثل نموذج العمل التجاري Lean Canvas أداة من أدوات التخطيط الاستراتيجي التي تحدد أسس عمل الأنشطة التجارية للمشروع، ويتكون النموذج من مجموعة عناصر أساسية لكل منتج أو خدمة، ومدونة ضمن صفحة واحدة، بهدف التخطيط الدقيق وفق الإمكانيات المتاحة.

تتعدد أهداف نموذج العمل التجاري بين المشروع ومجالات العمل، إلا أن معظم نماذج الأعمال التجارية تشترك في أهداف أهمها: تحديد تصور أكثر وضوحاً للفكرة عن طريق تصميم طريقة العمل، وآلية الربط بين الفكرة الذهنية وأسلوب تحويلها إلى شيء قابل للتطبيق ضمن مشروع جديد.

يعد نموذج العمل أساس هام في تطوير الأنظمة الخاصة بالمشروع، لتلائم قرارات العملاء وفقاً إلى نموذج العمل المقترح، وتحديد آلية العمل المقترحة استناداً لهذه القرارات لتوليد الإيرادات وربط العلاقات بين عناصر المشروع الداخلية والخارجية.

المشاكل	الحلول	القيمة المقترحة	الميزة التنافسية	السوق المستهدف والعملاء
<ul style="list-style-type: none"> <li>• قلة عدد المخابز التي تقدم المخبوزات الفاخرة</li> <li>• ارتفاع أسعار المنتجات المماثلة</li> <li>• عدم تغطية المخابز لجميع أحياء الرياض البعيدة عن المركز</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• انشاء مخبز متخصص لانتاج المخبوزات الفاخرة</li> <li>• جلب خطوط انتاج حديثة ذات قدرة انتاجية عالية</li> <li>• توفير التوصيل للاسواق البعيدة لتعزيز الانتشار</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• تلبية احتياجات العملاء وإرضاء أذواقهم من خلال تقديم منتجات عالية الجودة ومتنوعة. نحرص على استخدام المكونات الطازجة والطبيعية في صنع منتجاتنا لضمان الجودة والطعم الرائع.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• كل ما تحتاجه من منتجات المخبوزات الفرنسية دائماً متاحة</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• جميع مناطق و أحياء مدينة الرياض</li> <li>• المحال التجارية و المجمعات و المدارس و الفنادق</li> </ul>
	<b>الأنشطة الرئيسية</b>		<b>قنوات البيع</b>	<b>قنوات التسويق</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• بيع المخبوزات و المعجنات و الحلويات</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• البيع المباشر</li> <li>• الوسطاء والموزعون</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• التسويق المباشر</li> <li>• التسويق عبر الوسطاء</li> <li>• وسائل التواصل</li> <li>• الاشتراك في المعارض و الفعاليات</li> </ul>
		<b>مصادر الإيرادات</b>		
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• الطلبات الخاصة</li> <li>• البيع</li> <li>• رسوم الإضافات</li> <li>• رسوم التوصيل</li> </ul>		
				<b>هيكل التكاليف</b>
				<ul style="list-style-type: none"> <li>• الايجارات</li> <li>• مصاريف التسويق</li> <li>• تكاليف متغيرة</li> <li>• مصاريف التشغيل</li> <li>• مصاريف التسويق</li> </ul>

# معلومات التواصل

فريق عمل جدوى كلاود 

+966 57 071 7949 

info@jadwa.net 

المخبز الجديد



جدوى كلاود®  
Jadwa Cloud 

 info@jadwa.net

 www.jadwa.net

 00966570717949