من الفرصة إلى نموذج الأعمال

مدخل تحليلي لبناء منطق المشروع

فرصة الأعمال

- حالة تسمح باستغلال فجوة في السوق
- تلبية حاجة غير مشبعة
- إمكانية تحقيق عائد اقتصادي

حدود الفرصة

الفرصة تحدد وجود فجوة...

لكنها لا تجيب عن:

من هو الزبون؟

ما القيمة المقدمة؟

كيف نصل إليه؟

كيف نحقق الربح؟

بيئة المؤسسات الناشئة



عدم يقين مرتفع



طلب غير واضح



مخاطر متغيرة



صعوبة التنبؤ بالسوق

لماذا نحتاج نموذج أعمال؟

- تنظيم الفكرة
- تحويل الفرصة إلى منطق تشغيل
- تقليل المخاطر
- اختبار قابلية الربح

ما هو نموذج الأعمال؟ (Business Model)

منطق يفسر كيفية عمل المشروع

يحدد كيفية خلق القيمة ← يوضح كيفية تسليمها ← يبين كيفية تحقيق الربح

أبعاد القيمة في نموذج الأعمال



خلق القيمة



تسليم القيمة



تحصيل القيمة

خطة الأعمال (Business Plan)



وثيقة تفصيلية



تتضمن الجوانب التشغيلية والمالية

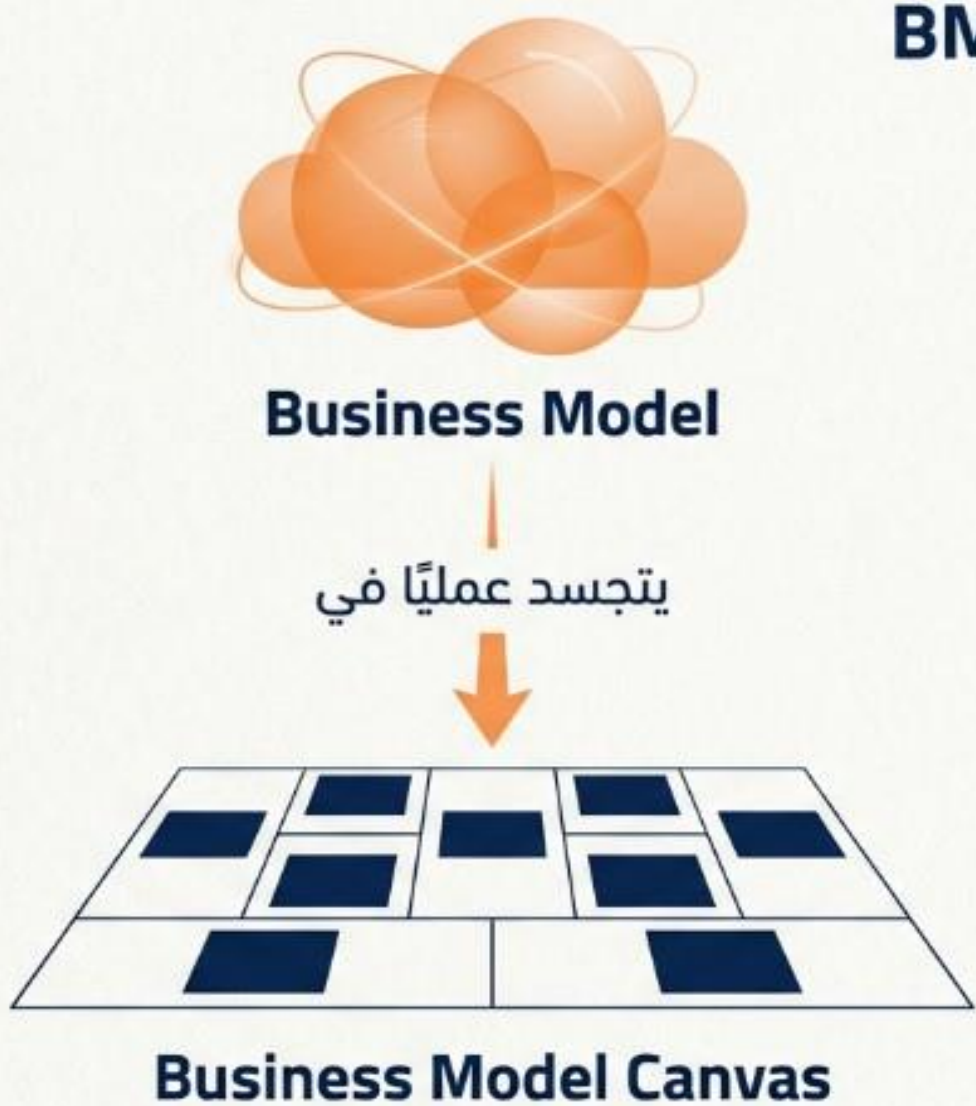


تُستخدم عند التنفيذ أو طلب التمويل

Business Model vs. Business Plan

معيار المقارنة	نموذج العمل	خطة العمل
الطبيعة	منطق العمل	وثيقة تفصيلية
المرحلة	البحث والتجريب	التنفيذ والتمويل
المرونة	مرن وقابل للتعديل	أقل مرونة
التركيز	القيمة والربحية	التفاصيل التشغيلية
الحجم	مختصر	مطول

العلاقة بين BM و BMC



Business Model vs Business Model Canvas

المعيار	Business Model	Business Model Canvas
الطبيعة	مفهوم استراتيجي	أداة بصرية
الوظيفة	تفسير منطق العمل	تصميم وتحليل النموذج
الشكل	إطار فكري	مخطط من صفحة واحدة