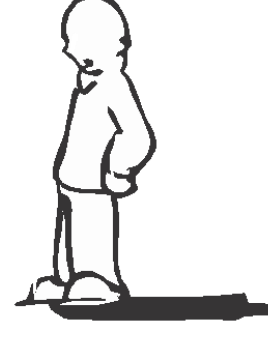


لوحة نموذج العمل الشخصي لـ:

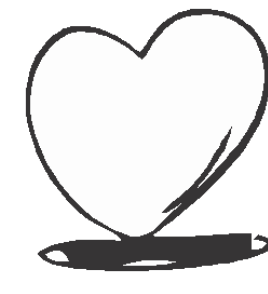
من تساعد (العملاء) (المستفيدون)

لنن تقدم القيمة -المنفعة-؟
من هو العميل الأكثر أهمية؟
من الذي يعتمد على عملك لكي يُتم عمله؟ من هم عملاء عملائك؟



كيف تتفاعل (علاقات العملاء)

ما هي أنواع العلاقات التي يتوقع عملائك ان تقيمها -وتحافظ عليها-معهم؟
صيف أنواع العلاقات التي لديك معهم الآن.



الأمنلة يمكن ان تشمل:

- * المساعدة الشخصية
- * الاهتمام الشخصي
- * خدمة عن بعد عبر البريد الإلكتروني ، مكابب ، الخ
- * الزمالات أو المنتديات ومجموعات المستخدمين
- * الخدمة الذاتية أو الخدمات الآلية ، ... الخ

كيف ستعرف وكيف ستصل (القنوات)



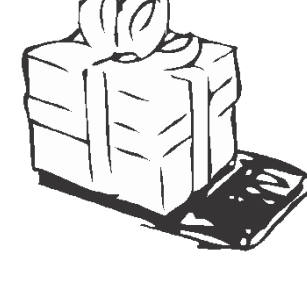
كيف يفضل عملائك أن تصل إليهم؟ كيف تصل إليهم الآن؟ ما هي أفضل الوسائل والقنوات؟

أي قناة لايد ان تمر 5 بهراجل:

1. الوعي:
 2. التقييم:
 3. الشراء:
 4. التسليم:
 5. ما بعد البيع:
- كيف ستساعد العملاء المحتملين على تقييم الخدمة أو المنفعة المقدمة منك؟
- كيف سيوظفك العملاء الجدد أو سيشترون خدماتك؟
- كيف ستوصل / تقدم القيمة أو المنفعة للعملاء؟
- كيف ستسهر في دعم العملاء وضمان رضاهم

كيف تساعد (القيمة المقدمة -المنفعة)

ما القيمة أو المنفعة التي تقدمها للعملاء؟
ما المشكلة التي تُحل أو الحاجة التي تُلبى؟
صيف الفوائد التي سيتمتع بها العملاء نتيجة لعملك.



تأمل فيها إذا كانت القيمة المقدمة منك سوف

- تقلل المخاطر
- تخفض التكاليف
- تزيد قابلية الاستخدام أو الملائمة
- تحسن الأداء
- تزيد البتعة أو تلبى حاجة أساسية
- تسبب حاجة اجتماعية (السمة) ، الوضع ، القبول ، وغيرها)
- ترضي حاجة عاطفية أو نفسية الخ

ما تفعله (الأنشطة الرئيسية)

اذكر عدد من النشاطات الرئيسية التي تؤديها في عملك يوميا والتي تُميز
وظيفتك عن الوظائف الأخرى.

أي من هذه الأنشطة الرئيسية تتطلبها القيمة (المنفعة) المقدمة؟
وأينما تتطلبها القنوات وعلاقات العملاء؟

فكر كيف يمكن تجميع انشطتك حسب المجالات التالية:

- الصنع (بناء ، إنشاء ، حل ، تنفيذ ، وغيرها)
- البيع (إعلام ، إقناع ، تعليم ، وغيرها)
- الدعم (إدارة ، حساب ، تنظيم ، وغيرها)



من أنت و ماذا لديك (الموارد الرئيسية)

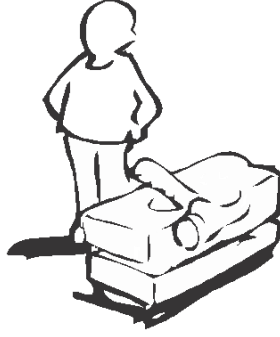
ما الذي يجعلك أكثر حياسا في العمل؟
رتب تفضيلاتك:

هل تحب التعامل مع :

- 1) الناس ، 2) المعلومات / الأفكار ، أو 3) الأشياء المادية / العمل الميداني؟
عدد بعضا من قدراتك (الأشياء التي تقوم بها بشكل طبيعي دون جهد) وبعضا من
مهاراتك (الأشياء التي تعلمت كيف تفعلها).

اذكر إمكاناتك الأخرى:

شبكة العلاقات الشخصية ، السمعة ، الخبرة ، القدرات الجسدية ، الخ



ماذا تجني (الإيرادات والفوائد)

ماهي المنفعة أو القيمة التي تتوقع ان يدفع عملائك مقابلها؟
لاي قيمة أو منفعة يدفعون حاليا؟
كيف يدفعون الآن؟ كيف يفضلون الدفع؟
صف الإيرادات والفوائد الخاصة بك:

- العناصر الملموسة قد تشمل:
- الأرباح
- الأجر أو الأرباح المهنية
- المدفوعات العينية أو المادية
- الصحة والتأمين ضد العجز
- فوائد التقاعد
- حيازات الأسهم أو خطط تقاسم الأرباح
- المنح الدراسية الخ
- العناصر غير الملموسة قد تشمل:
- الرضا ، البتعة

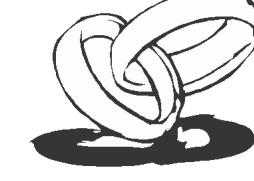
ماذا تعطي (التكاليف)

ماذا تعطي لعملك (الوقت ، الطاقة ، الخ)؟
ما الذي تتخلى عنه من أجل العمل (العائلة أو الوقت الشخصي ، الخ)؟ ما هي
الأنشطة الرئيسية الأكثر "كلفه" (استنزاف ، إجهاد ، الخ)؟ .

عدد التكاليف المادية وغير المادية المرتبطة بعملك:

- التكاليف المادية الملموسة:
- ضغط الوقت أو الزيارات السفر
- نفقات السفر والتنقل عبر المستودع
- مصاريف غير مستردة للتدريب ، والتعليم ، والادوات ، والمواد ، أو غيرها من التكاليف الخ ..

- التكاليف الغير مادية:
- الإجهاد أو عدم الرضا
- فقد فرص النمو الشخصية أو المهنية
- ضعف التقدير ، المساعدة الاجتماعية
- الخ ..



من يساعدك (الشركاء الرئيسيون)

كل من يساعدك لتقديم القيمة (المنفعة) للأخرين؟
كل من يدعمك ، وكيف؟

هل هناك شركاء يقدمون موارد رئيسية أو أنشطة رئيسية نيابة عنك؟
هل يمكن لاحد ان يفعل ذلك؟

هذا يشمل :

- الإصدقاء
- أفراد العائلة
- المشرفون
- موظفو الموارد البشرية
- زملاء العمل
- أعضاء الجمعية المهنية
- الوجهون أو المستشارون

