



SME's WORLD

عالم المشروعات الصغيرة و المتوسطة

Vizle



<https://vizle.offnote.co>

Contact us: vizle@offnote.co

This document was generated automatically by **Vizle**

Your **Personal Video Reader Assistant**

Learn from Videos **Faster** and **Smarter**

VIZLE PRO / BIZ

- Convert *entire* videos ^{PDF, PPT}
- *Customize* to retain all essential content
- Include Spoken *Transcripts*
- Customer support

Visit <https://vizle.offnote.co/pricing> to learn more

VIZLE FREE PLAN

- Convert videos *partially* ^{PDF only}
- Slides may be *skipped**
- Usage restrictions
- No Customer support

Visit <https://vizle.offnote.co> to try free

Login to Vizle to unlock more slides*

Key Partners

شركاء العمل
الرئيسيون

Key Activities



الأنشطة الرئيسية

Key Resources



الموارد الرئيسية

Value Proposition

القيمة المقترحة
أو المنفعة

Customer Relationships



العلاقة مع العملاء

Channels



قنوات التوزيع

Customer Segments

قطاعات أو
شرائح السوق
والعملاء

Cost Structure



هيكل التكلفة

Revenue Streams



مصادر الإيرادات

Business Model Canvas

Value Proposition



القيمة المقترحة أو المقدمة

* ما ستقدمه لشرائح العملاء المستهدفين لتلبية الاحتياجات

* تقديم ألبان عالية الجودة وحل مشكلة جودة تجميع الألبان المورده للمصانع وتخفيض الهدر والتلف في عملية نقل وتجميع الألبان من صغار المربيين.

Customer Relationships

Customer Segments

Channels

Revenue Streams

Customer Relationships

العلاقة مع العملاء



* كفاءة الحصول على العملاء الجدد والحفاظ على العملاء الحاليين من الشرائح المستهدفة وكسب ولأنهم

* التواصل عن طريق المكالمات التليفونية والزيارات والاجتماعات الدورية وتوزيع عينات للتجربة على قطاعات العملاء المستهدفة وإستقصاء لرغباتهم وطلباتهم في المنتج ليطم تطويره.

* التسويق والتواصل مع العملاء عبر شبكات التواصل الاجتماعي
* وضع نماذج وخطط قابلة للقياس عن مدى رضاء العملاء والعمل على كسب ولأنهم لعلامتك التجارية.

Customer Segments



Revenue Streams

Cost Structure

Key Resources

الموارد الرئيسية



Key Partners

* الموارد الأساسية هي الأصول اللازمة لتقديم وتوصيل القيمة المقترحة لشرائح العملاء المستهدفين

* مركز التجميع (التانكات _ شيلرات _ عمال _ السيارات)
 * شبكة علاقات قوية بالمصانع والتجار والخبراء والقائمة على الثقة وبناء علامة تجارية قوية ومرغوبه من القطاعات المُستهدفه مسبقاً

Cost Structure

Revenue Streams

Customer Relationships



Customer Segments



Channels



Business Model Canvas

Key Partners

شركاء العمل
 الرهيمسيون

Key Activities

الأنشطة التي
 نحتاجها لنتمكن من
 تقديم القيمة

Value Proposition

القيمة التي نقدمها
 للعميل

Customer Relationships

العلاقة التي نريد
 أن نبنيها مع
 عملائنا

Customer Segments

الفئات التي نريد
 أن نخدمها

Key Resources

الموارد التي نحتاجها
 لتقديم القيمة

Channels

القنوات التي نستخدمها
 لتقديم القيمة

Cost Structure

التكاليف التي نحتاجها
 لتقديم القيمة

Revenue Streams

الطرق التي نستخدمها
 لتحقيق الإيرادات





sME'sWORLD.COM

عالم المشروعات الصغيرة و المتوسطة

Vizle



<https://vizle.offnote.co>

Contact us: vizle@offnote.co

This document was generated automatically by **Vizle**

Your **Personal Video Reader Assistant**

Learn from Videos **Faster** and **Smarter**

VIZLE PRO / BIZ

- Convert *entire* videos ^{PDF, PPT}
- *Customize* to retain all essential content
- Include Spoken *Transcripts*
- Customer support

Visit <https://vizle.offnote.co/pricing> to learn more

VIZLE FREE PLAN

- Convert videos *partially* ^{PDF only}
- Slides may be *skipped**
- Usage restrictions
- No Customer support

Visit <https://vizle.offnote.co> to try free

Login to Vizle to unlock more slides*