نموذج العمل التجاري لمطعم

✓ المشكلة	√ الحل	القيمة المقترحة	✓	√ الميزة غير العادلة	√ شرائح العملاء
كافة المنتجات المجففة مستوردة	إنشاء مصنع يعمل على تجفيف			• تقديم المنتج بطريقة ملفتة	• المحلات والمولات وأصحاب المراكز
وجود فائض من الفواكه والأعشاب	الفواكه والأعشاب والخضروات محليا	المنتج غير موجود بشكل محلي لذلك	•	وجذابة وبتغليف خاص	التجارية
والخضروات الطازجة	بسعر مناسب وجودة عالية في كافة	نعمل على تطوير المنتج الوطني.		بالمنتجات مع وجود نصائح	 الاسواق الشعبية
كافة المنتجات المجففة غير طبيعية في	المواسم	تقديم منتج غير تقليدي من خلال	•	صحية لكل منتج.	
عملية تجفيفها		تقديم الفواكه المجففة بإضافة		• مع ذكر السعرات الحرارية لكل	
		مسكرات وشوكولاتة وتقديم منتج		منتج والقيمة الغذائية	
		ذو فائدة صحية.		المستفادة من شراء المنتج دونا	
		منتج مجفف بطريقة طبيعية	•	غيره	
		100%			
	✓ وسائل القياس			√ قنوات التوصيل	
	• عدد المبيعات شهريا			• وجود مندوبي مبيعات لتوصيل	
	• عدد الزبائن الذين يتعاملون مع			المنتجات لدى الزبائن	
	الشركة			• تسويق الالكتروني من خلال	
	• عدد الإنتاج اليومي 22كليو			مواقع التواصل الاجتماعي	
	يوميا			• معرض خاص بمنتجاتنا	
				لتعريف عن شركتنا ومنتجاتنا	
✓ هيكلية التكاليف					√ قنوات الربح
 تكاليف تأسيسية: الآلة المختصة بالتجفيف، المعدات المتعلقة بتجهيز المكان والبدء بالعملية ال 			•		
إنتاجية\$ 4500					-
 تكاليف تشغيلية: المواد الخام، مصاريف اخرى 1500\$ 					