

بفش بندی مشتریان :
گروه هدف ما افرادی هستند که علاقه به وسایل نمدی دارند و به یکسری از وسایل مانند کیف ، پوشه ، کیف پول و... نیاز دارند.

پارچوب تعامل با مشتری :
مشتری صرفاً مصرف کننده و نقشی در ایجاد ارزش ندارد و همپنین مشتری نیازی به کمک فروشنده در تصمیم گیری ندارد.

کانال های ارتباط با مشتری :
مشتری از طریق تبلیغات با محصول آشنا و برای خرید به صورت حضوری اقدام و نظر خود را از طریق پیامک به ما اعلام می کند.

ارزش پیشنهادی
برای مشتری :
وسایل نمدی با کیفیت بالا و قیمت کم از هزینه های زیاد برای خرید ابزار جلوگیری و یکسری از نیازها را برطرف می کند.

فعالیت های کلیدی :
فعالیت اصلی ما تولید و ارائه محصولات نمدی به مشتری است و فعالیت ماشیه ای نداریم .

منابع کلیدی :
منابع مالی و انسانی (فیاط) و ابزاری همپون نخ و سوزن و نمد و وسایل تزئینی.

شرکای کلیدی :
کارخانه های تولید نمد و نخ و سوزن شرکای کلیدی و بفش های تولید و تبلیغ و فروش با خودمان است.

جریان در آمد :
در آمد ما از فروش محصولاتمان است . مشتری و مصرف کننده برای ما یکسان است و مشتری به ازای هر محصول خریده شده هزینه جداگانه می پردازد.

ساختار هزینه :
هزینه ی عمده در این کار خرید محصولات اولیه است و هر چه فروش بیشتر باشد هزینه برای تولید انبوه هم بیشتر می شود.