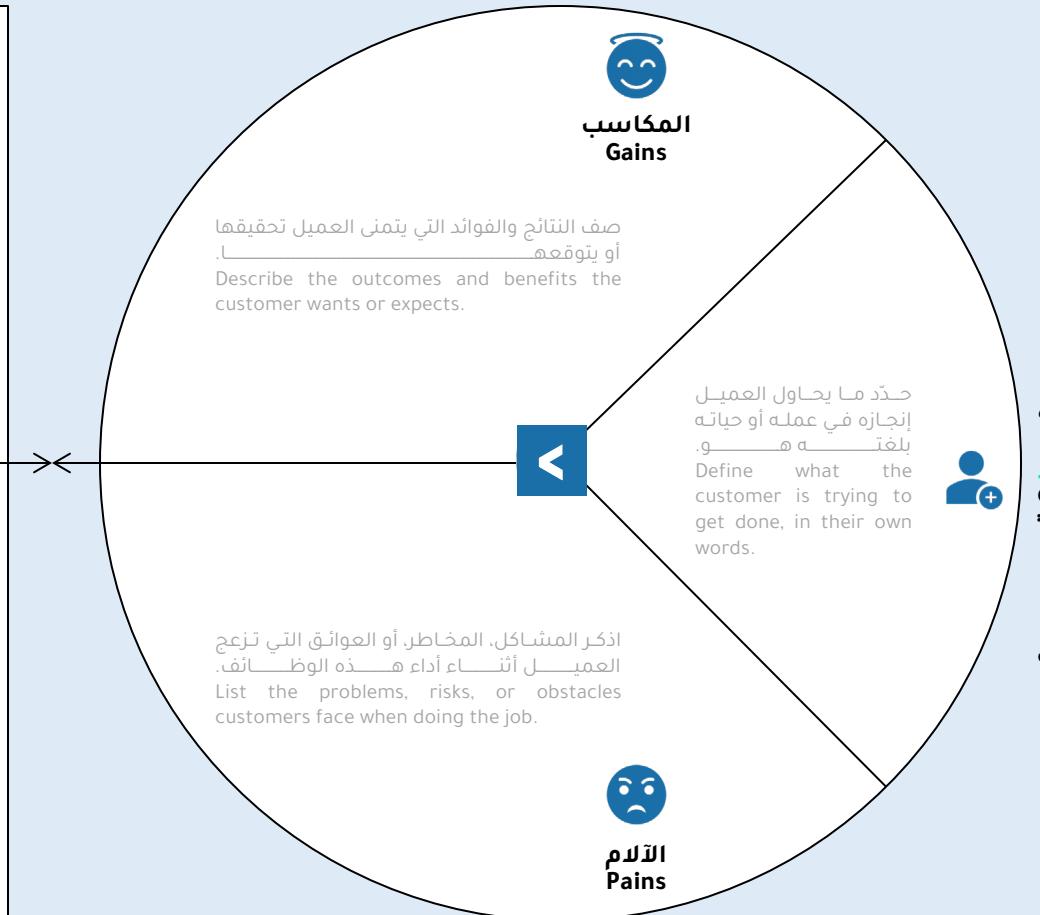
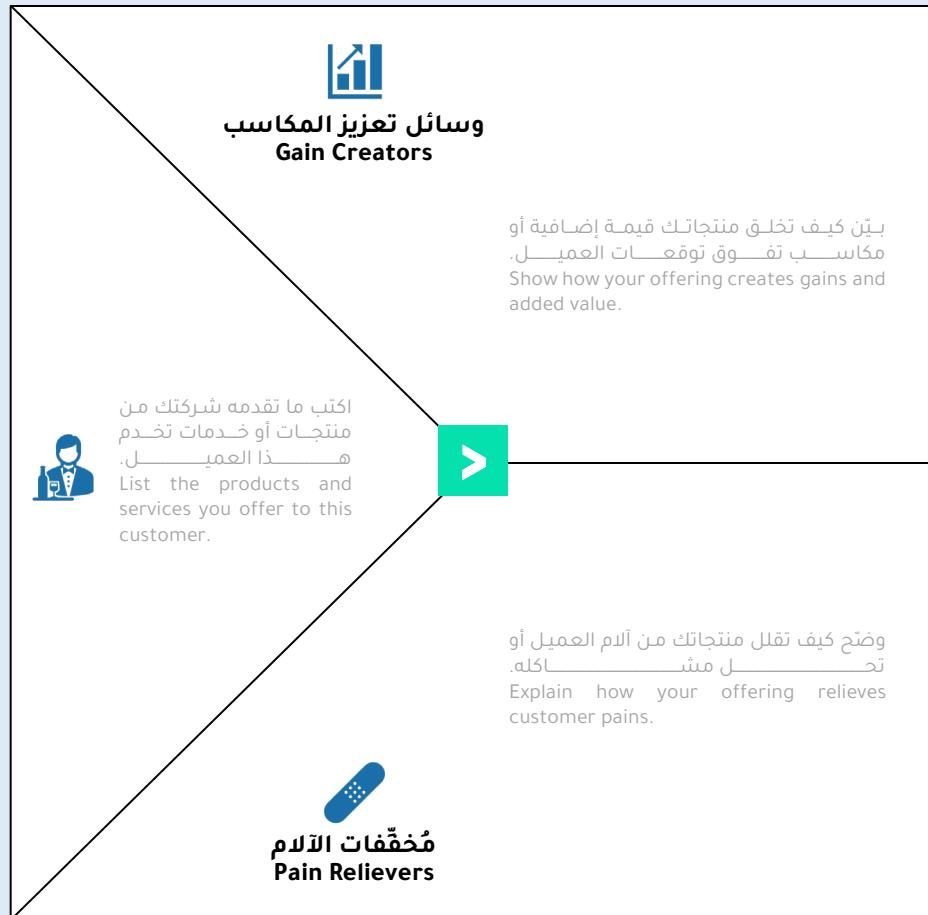


نموذج عرض القيمة

Value Proposition Canvas



Value Proposition

لخص لماذا يختارك العميل: كيف تحل مشكلته، وتحقق له قيمة حقيقة، ولماذا أنت مختلف. Summarize why customers choose you: how you solve their problem, deliver value, and stand out.

القيمة المقترحة

Customer Segment

حدد من هو عميلك المستهدف بدقة: صنفته، احتياجاته، وبيئته العائمة. Define who your target customer is, including their role, needs, and context.

شريحة العملاء

نموذج عرض القيمة

Value Proposition Canvas

