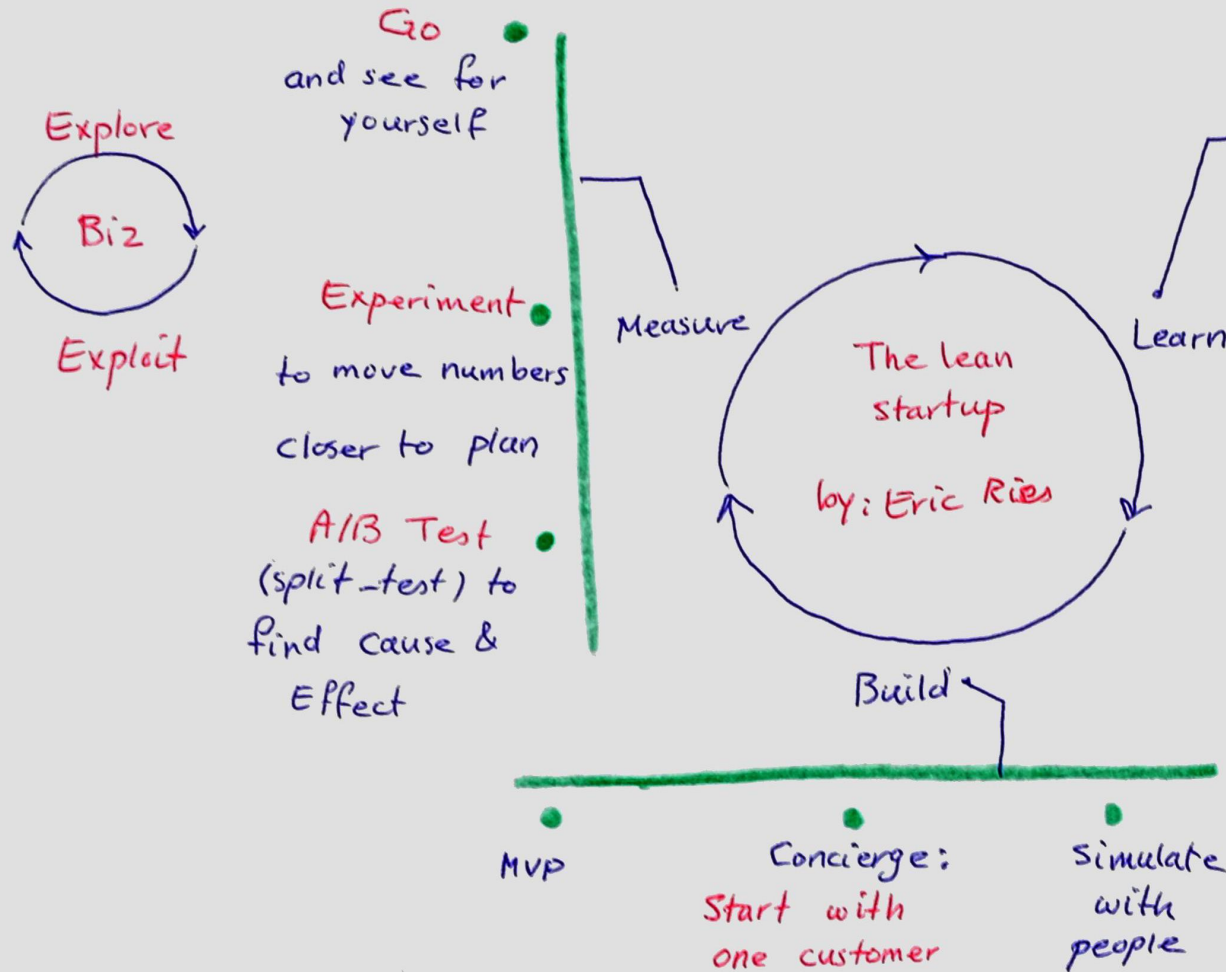


# کاربرد AI در کافینو:



## 5 why :

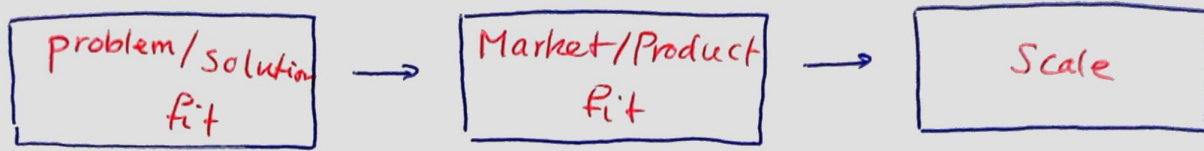
یافتن ریشه مشکلات بر این رخ

- ✓ چرا اقدامات ارزش خلق می کنند؟
- ✓ کدام اقدامات، اهداف مناسبت؟

## pivots:

- Zoom in **NIKE**
- Zoom out **LinkedIn**
- Customer segment
- Customer Need **Starbucks**
- Platform **Flicker**
- Biz Architecture
- Value Capture
- Engine of growth
- Channel
- Technology

Ref: Running Lean - Ash Maurya



| problem               | solution    | Unique Value proposition | Unfair Advantage | Customer Segments |
|-----------------------|-------------|--------------------------|------------------|-------------------|
| 2                     | 4           | 3                        | 9                | 1                 |
| Existing Alternatives | Key Metrics | High level Concepts      | Channel          | Early Adopters    |
|                       | 8           |                          | 5                |                   |
| Cost structure        |             | Revenue streams          |                  |                   |
| 7                     |             | 6                        |                  |                   |

## 2. Problem

۳ مشکل اصلی مشتریان را بنویس

## 4. Solution

برای هر مشکل، راه حل  
مکن را بنویس -  
(۳ عدد features)

## 3. Unique value proposition

یک ارزش واحد، شفاف  
و جذاب که ارائه کننده  
ناگاه را به مشتریان ارائه می  
دهد و آنها را متقاعد می کند.

## 9. Unfair Advantage

آنچه که به راحتی قابل کپی کردن  
نیست یا هزینه بسیار زیادی  
برای کپی کردن دارد.

## 1. Customer Segment

مشتریان و کاربران هدف  
خود را مشخص کن

## Existing Alternatives

لیست کن ارزش این محصولات،  
کدام ویژگی یا ویژگی را دارند.

## 8. Key metrics

اعداد کلیدی که می گویند  
ارزش چگونه برای مشتری را  
لیست کن.

## High level concepts

مقایسه های X و Y  
بنویس.  
(مثال:)

YouTube =

(Flickr برای ویدیو)

## 5. Channels

مسیرهای خود برای رسیدن  
به مشتریان را لیست کن

## Early Adopters

مشکلات مشتریان مطلوب  
خود را لیست کن

## 7. Cost structure

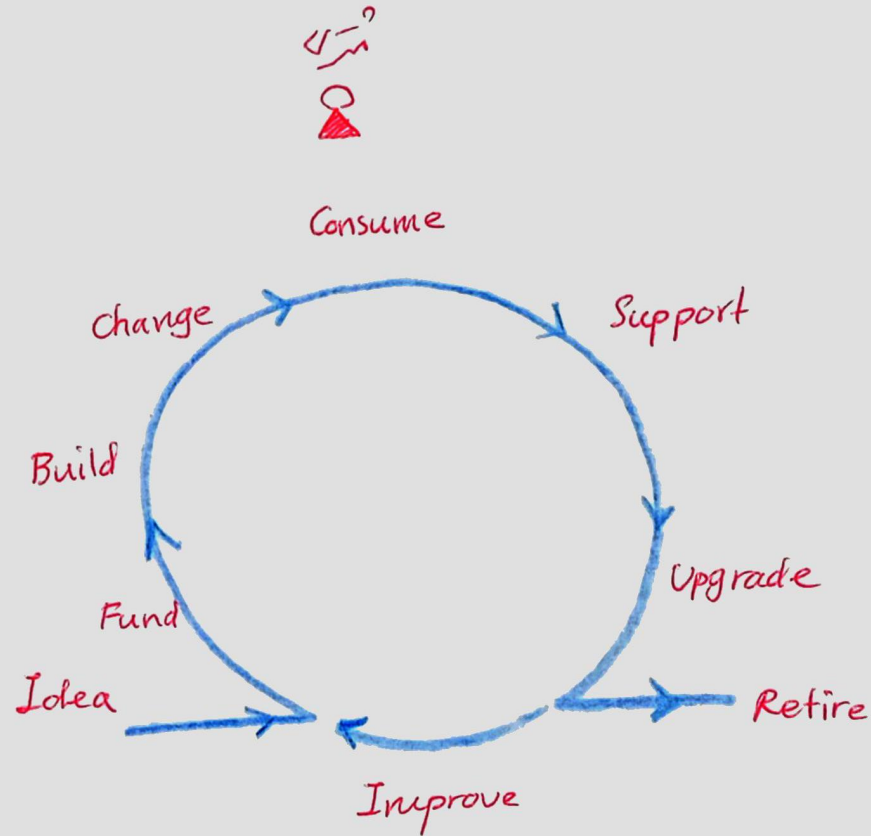
هزینه های ثابت و متغیر خود را لیست کن

## 6. Revenue Streams

منابع درآمد خود را لیست کن

## منابع بدست آوردن ایده کارآفرینی

۱. تفکر، خلاقیت
۲. R&D / اختراع / آزمون
۳. رقابت
۴. کشف اتفاقی
۵. درخواست مشتریان
۶. تغییرات بیرونی
۷. حبث بر سر
۸. <sup>Unfair</sup> Advantage <sup>بکارگیری یک</sup>



تمرین:  
سه

به کمک ابزار مناسب AI اقدامات زیر را انجام دهید:

■ جدول Lean Canvas را کامل کنید.

■ هزینه‌های ثابت و متغیر یک «ایده Startup» را است کنید.

■ منابع درآمدی ممکن برای یک «ایده Startup» را است کنید.

■ رقابتی یک «ایده Startup» را است کنید. یک جدول مقایسه بنویسید.

■ Key Metrics و NSM برای یک «ایده Startup» بنویسید.

■ گantt شریان برای یک «ایده Startup» شناسایی کنید. ابعاد گantt را مشخص کنید.

■ است Unfair Advant. برای یک «ایده Startup» بنویسید.

■ برای یک «اندیشه Startup» یک Unique Value proposition بنویسید.

■ برای یک «اندیشه Startup» یک High level concepts بنویسید.

■ برای یک «اندیشه Startup» لیست صفحات مطلوب برای مشتریان Early Adopters را بنویسید.

■ برای یک «اندیشه Startup»، ایده‌های مختلف pivot بنویسید.

■ برای یک «اندیشه Startup» یک MVP بسازید. (متن / تصویر / ویدیو / ...)

■ برای یک «اندیشه Startup» یک A/B Test طراحی کنید.

■ برای یک «اندیشه Startup»، تعدادی آزمون طراحی کنید.

■ نتایج آزمون‌ها مرتبط با یک «اندیشه Startup» را تحلیل کنید و توصیه مناسب دریافت کنید. (عدد/عبارت، ...)

■ برای یک مشکل در یک «اندیشه Startup»، 5 why بنویسید.  
(۶)