* شما باید یک قالب استاندارد بوم مدل کسب‌وکار (9 بلوک) را طراحی کنید.
* محتوای متنی برای هر بلوک در زیر ارائه شده است.
* شما باید این محتوای متنی را در بلوک‌های مربوطه در قالب بصری طراحی شده قرار دهید.
* نیازی به تغییر در متن‌های ارائه شده نیست، فقط آن‌ها را کپی و جای‌گذاری کنید.
* هیچ‌گونه ارجاع به منبع [#] را در بوم نهایی قرار ندهید.

**محتوای متنی برای بلوک‌های بوم مدل کسب‌وکار TalentSpark**

در ادامه، محتوای لازم برای هر ۹ بلوک بوم مدل کسب‌وکار آورده شده است. این محتوا از بخش‌های مختلف طرح کسب‌وکار جامع استخراج شده است.

**۱. بخش‌های مشتریان (Customer Segments)**

* **والدین کودکان ۴ تا ۱۴ سال:** مشتریان اصلی پرداخت‌کننده (B2C). تحصیل‌کرده، آگاه، علاقه‌مند به رشد فرزند، نیازمند شناخت علمی و راهنمایی عملی.
* **مدارس، مهدکودک‌ها و مراکز آموزشی:** مشتریان سازمانی (B2B). نیازمند ابزار استعدادیابی گروهی و شخصی‌سازی آموزش.
* **متخصصان استعدادیابی، روانشناسان، مشاوران:** کاربران حرفه‌ای. نیازمند ابزار هوشمند غربالگری، تحلیل داده و کانال جذب مراجع.
* **کودکان ۴ تا ۱۴ سال:** کاربران نهایی. نیازمند تجربه جذاب و بازی‌گونه.
* **دولت و نهادهای سیاست‌گذار:** مخاطبان استراتژیک (B2G). نیازمند ابزار مقیاس‌پذیر برای طرح‌های ملی و داده‌های کلان.

**۲. ارزش‌های پیشنهادی (Value Propositions)**

* **برای والدین:**
	+ کشف جامع، علمی و چندبعدی استعدادها (شامل نهفته) با دقت بالا.
	+ نقشه راه پرورشی عملی، پویا و کاملاً شخصی‌سازی شده (تولید شده توسط AI).
	+ دسترسی به محتوای آموزشی/تمرینی جدید تولید شده توسط AI.
	+ گزارش‌های تحلیلی عمیق و قابل اقدام با پیگیری پیشرفت.
	+ صرفه‌جویی قابل توجه در هزینه و زمان نسبت به روش‌های سنتی گران‌قیمت.
	+ اطمینان از ابزار علمی، معتبر و ایمن (امنیت داده بالا، رعایت حریم خصوصی).
* **برای مدارس/مربیان:**
	+ ابزار کارآمد و نوین برای استعدادیابی گروهی و شخصی‌سازی آموزش.
	+ افزایش کیفیت خدمات و اعتبار.
* **برای متخصصان:**
	+ افزایش بهره‌وری (غربالگری هوشمند AI).
	+ دسترسی به ابزار داده‌محور و هوشمند.
	+ کانال موثر جذب مراجعین هدفمند.

**۳. کانال‌ها (Channels)**

* **بازاریابی دیجیتال:** وب‌سایت (به زبان ایسلندی)، SEO (محلی)، شبکه‌های اجتماعی، بازاریابی محتوا، تبلیغات آنلاین هدفمند، ایمیل مارکتینگ.
* **همکاری‌های B2B/B2G:** مدارس، مهدکودک‌ها، مراکز آموزشی، نهادهای دولتی.
* **همکاری با متخصصان و اینفلوئنسرها:** روانشناسان، مشاوران، مربیان، تولیدکنندگان محتوا.
* **بازارچه خدمات درون پلتفرم:** اتصال والدین به متخصصان همکار.
* **اپلیکیشن موبایل:** (در آینده).
* **پشتیبانی درون پلتفرم:** چت‌بات، FAQ، پایگاه دانش.

**۴. ارتباط با مشتریان (Customer Relationships)**

* **خدمات خودکار و شخصی‌سازی شده (AI):** گزارش‌ها، پیشنهادات پرورشی، محتوای تولید شده.
* **پشتیبانی انسانی:** پشتیبانی آنلاین، ایمیل، تلفن (برای سطوح بالا/سازمانی)، به زبان ایسلندی.
* **ایجاد جامعه:** فروم‌ها، گروه‌های آنلاین برای والدین/مربیان (به زبان ایسلندی).
* **جمع‌آوری بازخورد:** نظرسنجی‌ها، مصاحبه‌ها برای بهبود مستمر.
* **ارتباطات منظم و هدفمند:** ایمیل‌ها، نوتیفیکیشن‌های شخصی‌سازی شده.

**۵. جریان‌های درآمدی (Revenue Streams)**

* **اشتراک‌های پولی والدین (B2C):** مدل فریمیوم، اشتراک‌های پلکانی ماهانه/سالانه. (محدوده قیمت تقریبی: ۲,۵۰۰ - ۲۵,۰۰۰ ISK ماهانه).
* **اشتراک‌های سازمانی (B2B/B2G):** قراردادهای سالانه با مدارس/مراکز/نهادها (قیمت تقریبی: ۱۵,۰۰۰ - ۳۵,۰۰۰ ISK به ازای هر دانش‌آموز در سال).
* **کمیسیون از متخصصان همکار:** درصد از هزینه خدمات ارائه شده از طریق بازارچه (نرخ کمیسیون تقریبی: ۱۵٪ - ۲۵٪).
* **فروش خدمات/محتوای ارزش افزوده:** گزارش‌های تخصصی موردی (قیمت تقریبی: ۴,۰۰۰ - ۱۰,۰۰۰ ISK هر گزارش)، دوره‌های ویژه پولی.

**۶. منابع کلیدی (Key Resources)**

* **منابع فکری:** مدل‌های AI اختصاصی، پایگاه دانش/محتوای تست‌ها/راهنماها (بومی‌سازی شده)، متدولوژی استعدادیابی منحصر به فرد، داده‌های کاربران (ایمن)، برند/اعتماد.
* **منابع انسانی:** تیم متخصص AI/ML، تیم فنی (توسعه‌دهندگان، طراحان)، تیم علمی/محتوا (روانشناسان، متخصصان تعلیم و تربیت، بومی‌سازان)، تیم بازاریابی/فروش، تیم پشتیبانی. نیاز به جذب متخصص برجسته روانشناسی/روان‌سنجی (اولویت Seed).
* **منابع فیزیکی/زیرساختی:** زیرساخت ابری مقیاس‌پذیر (برای AI و پلتفرم)، (بلندمدت: زیرساخت AI آفلاین برای امنیت حداکثری داده‌های حساس).
* **منابع مالی:** سرمایه اولیه (Seed)، جریان نقدی عملیاتی (در آینده).

**۷. فعالیت‌های کلیدی (Key Activities)**

* R&D و نوآوری (AI، محصول).
* توسعه، نگهداری و بهینه‌سازی پلتفرم/زیرساخت.
* تولید، اعتبارسنجی علمی و بومی‌سازی محتوا (با همکاری متخصصان محلی).
* بازاریابی و جذب کاربر.
* فروش (B2B/B2G) و مدیریت همکاری‌ها.
* پشتیبانی مشتریان و مدیریت جامعه.
* مدیریت مالی، حقوقی و منابع انسانی (رعایت حریم خصوصی و قوانین محلی).

**۸. شرکای کلیدی (Key Partners)**

* شرکای علمی/محتوایی/پژوهشی (روانشناسان، دانشگاه‌ها، انجمن‌های علمی، متخصصان محلی).
* شرکای توزیع/دسترسی به بازار (مدارس، مهدکودک‌ها، مراکز آموزشی، انجمن‌های والدین، نهادهای دولتی).
* شرکای ارائه‌دهنده خدمات پرورشی (مربیان، متخصصان، موسسات).
* شرکای بازاریابی/ترویج (اینفلوئنسرها، رسانه‌ها).
* شرکای فناوری/زیرساخت (ارائه‌دهندگان ابر، LLM APIها).

**۹. ساختار هزینه‌ها (Cost Structure)**

* هزینه‌های تیم و R&D (حقوق متخصصان AI/فنی، تحقیق در AI).
* هزینه‌های فناوری/زیرساخت (استفاده از APIهای AI، زیرساخت ابری، هزینه سنگین R&D مدل اختصاصی AI، بلندمدت: هزینه زیرساخت AI آفلاین).
* هزینه‌های بازاریابی/فروش (CAC، بودجه تبلیغات، تیم فروش).
* هزینه‌های تولید/مدیریت محتوا و بومی‌سازی (حق‌الزحمه متخصصان، هنجاریابی).
* هزینه‌های عملیاتی/عمومی (حقوق اداری، حسابداری، حقوقی، اجاره).
* هزینه‌های پشتیبانی مشتریان.

**راهنمای بصری:**

* از قالب استاندارد بوم مدل کسب‌وکار (9 بلوک) استفاده کنید.
* برای هر بلوک، عنوان بلوک را در بالا قرار داده و سپس محتوای متنی ارائه شده در بالا را به صورت لیست نقطه‌ای (bullet points) در زیر آن بنویسید.
* از رنگ‌های تمیز و مدرن استفاده کنید. می‌توانید از رنگ آبی (#3498db) و قرمز (#e74c3c) به عنوان رنگ‌های تاکیدی (مثلاً برای حاشیه‌ها یا عناوین) استفاده کرده و پس‌زمینه را روشن نگه دارید.
* فونت Vazirmatn یا یک فونت فارسی خوانا و مدرن دیگر را برای تمام متن بوم به کار ببرید.
* اطمینان حاصل کنید که متن در هر بلوک خوانا باشد و فضای کافی بین خطوط و نقاط لیست وجود داشته باشد.
* در بالای بوم، نام شرکت "TalentSpark" و شعار آن "Discover. Nurture. Shine." را قرار دهید.