

مدل کسب و کار
Business Model
به زبان ساده

ارائه دهنده: وحید عطاری

vahid.attari@gmail.com

- If you can't explain it simply, you don't understand it well enough

- You do not really understand something unless you can explain it to your grandmother

فهرست مطالب

تعاریف پایه

تعریف مدل کسب و کار

اجزای مدل

چند نمونه

تعاریف

مدل

یک توضیح یا نمایش ساده از یک واقعیت یا فرایند پیچیده

کسب و کار

کلیه فعالیت‌های یک بنگاه به منظور تولید و فروش کالاها و خدمات

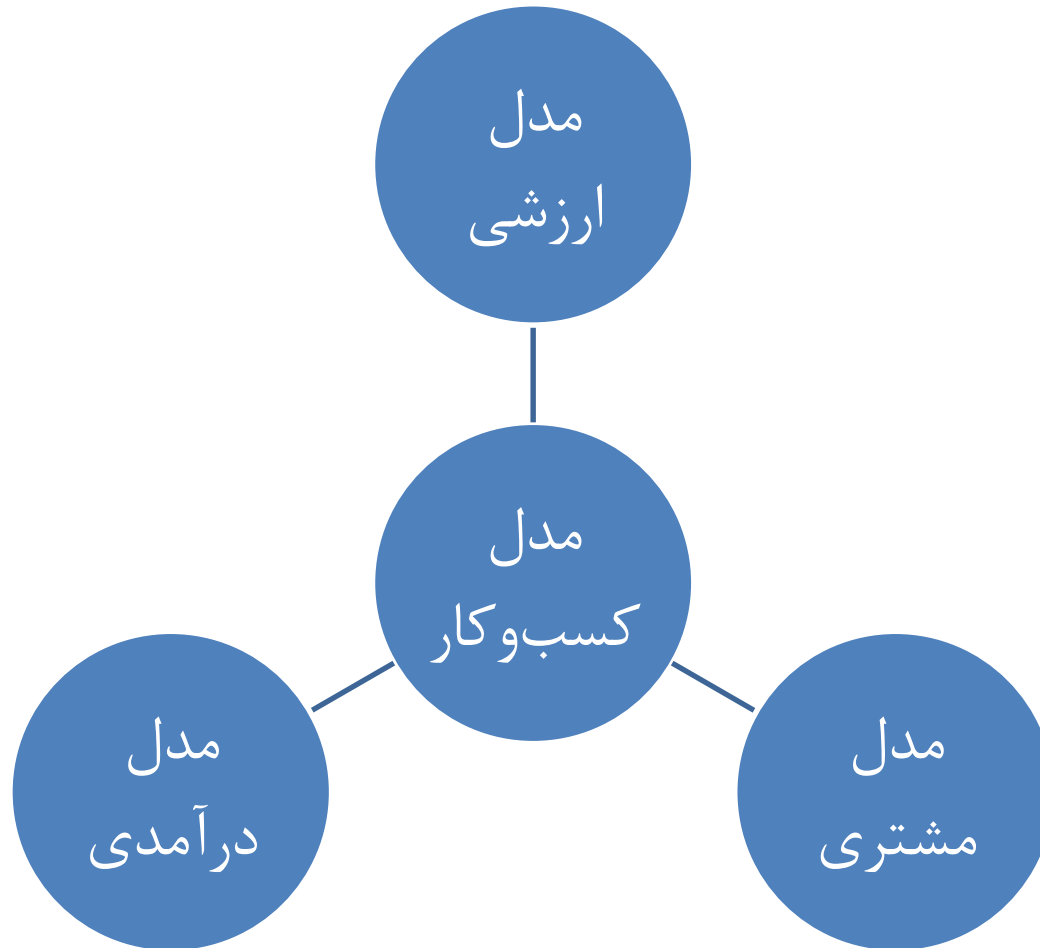
تعاریف پایه

مدل کسب و کار

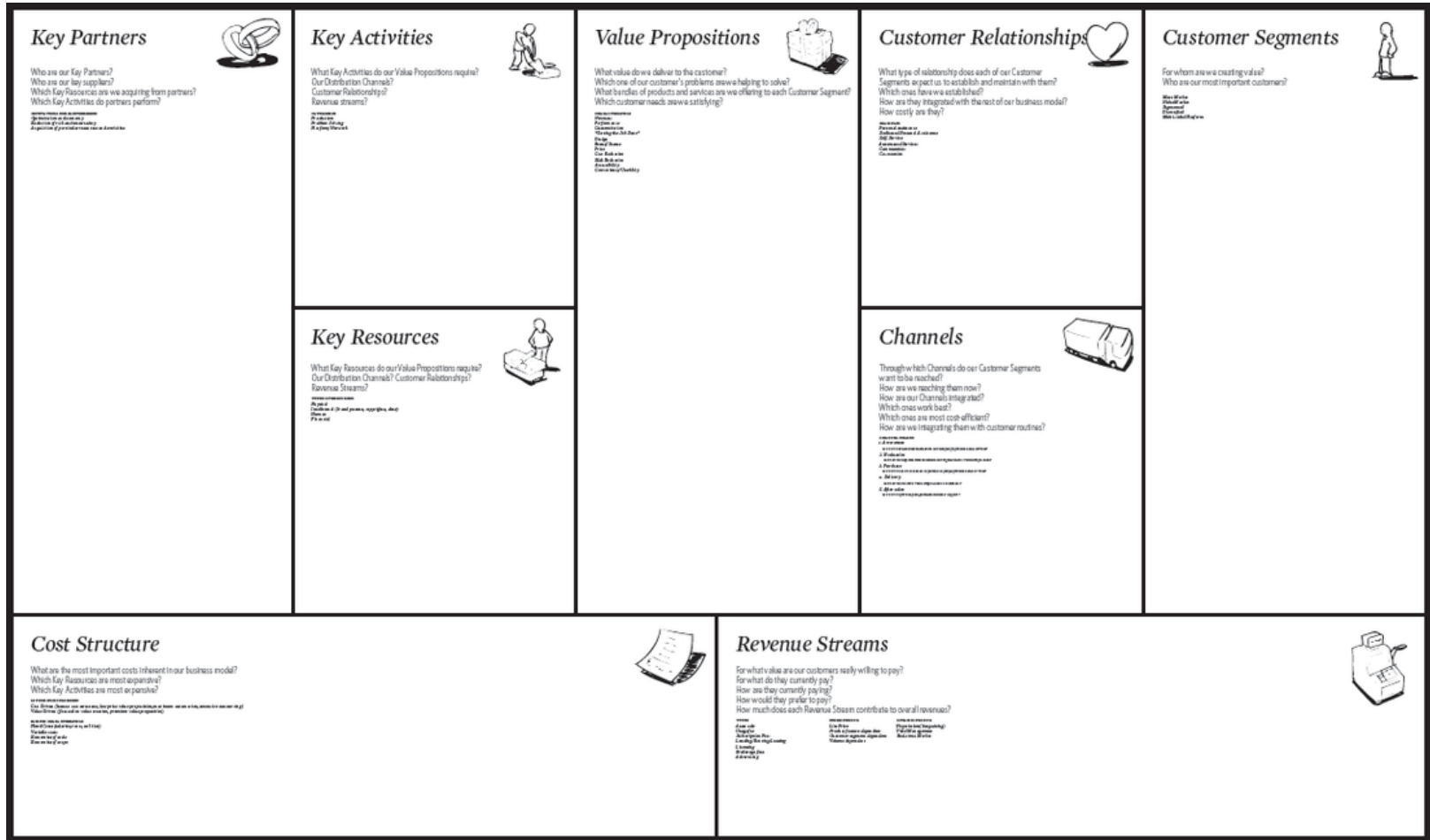
- یک مدل کسب و کار ابزاری مفهومی است که مجموعه ای وسیع از اجزاء و روابط آنها را در بر گرفته و بیان منطق یک کسب و کار به خصوص را امکان پذیر می سازد.
- یک مدل کسب و کار شرحی است از ارزشی که یک شرکت به یک یا چند بخش از مشتریان ارائه می کند، و شرحی است از ساختار، معماری و شبکه ای از شرکاء که در ایجاد، بازاریابی و عرضه این ارزش مشارکت دارند و آن را به منظور تولید جریان های درآمدی سودده و پایدار ارائه می دهند.

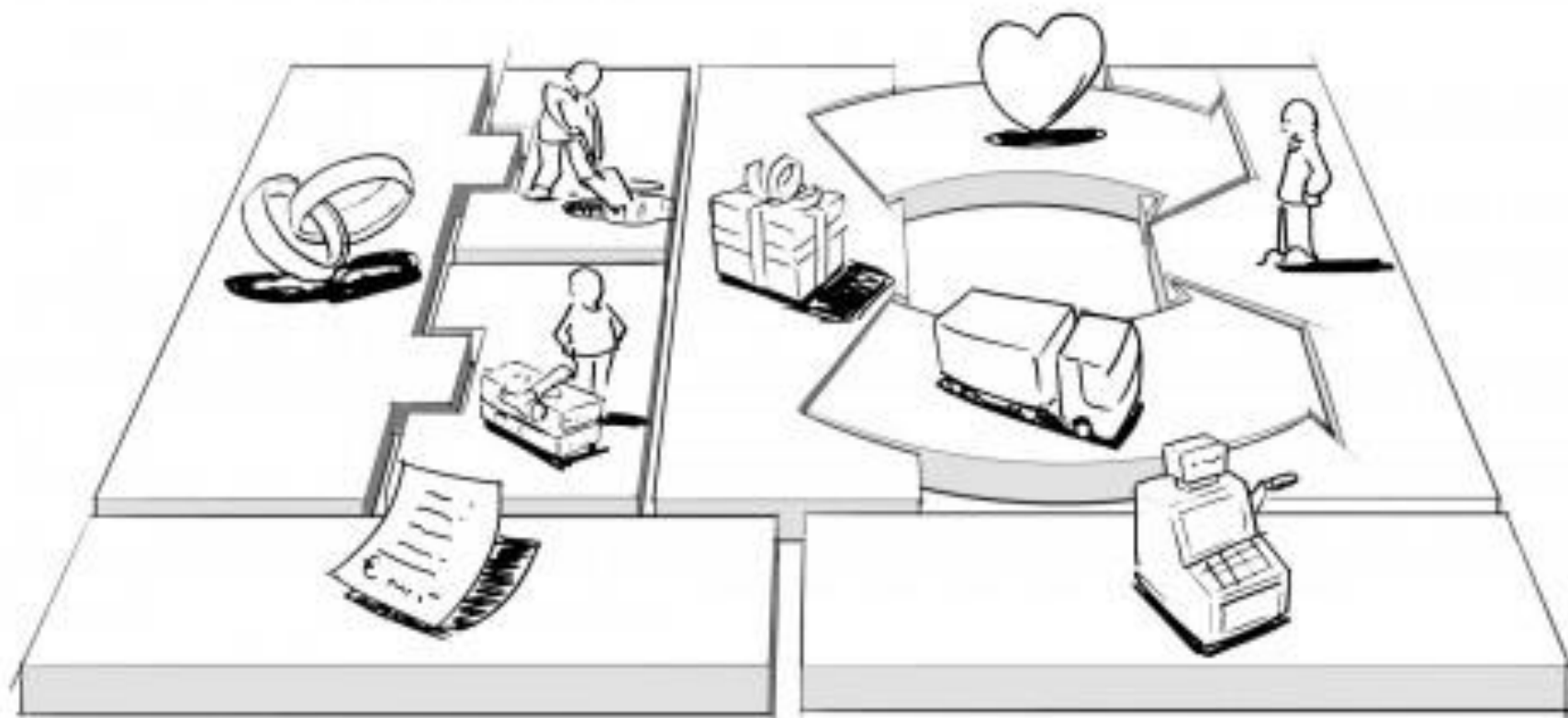
تفاوت با طرح کسب و کار؟

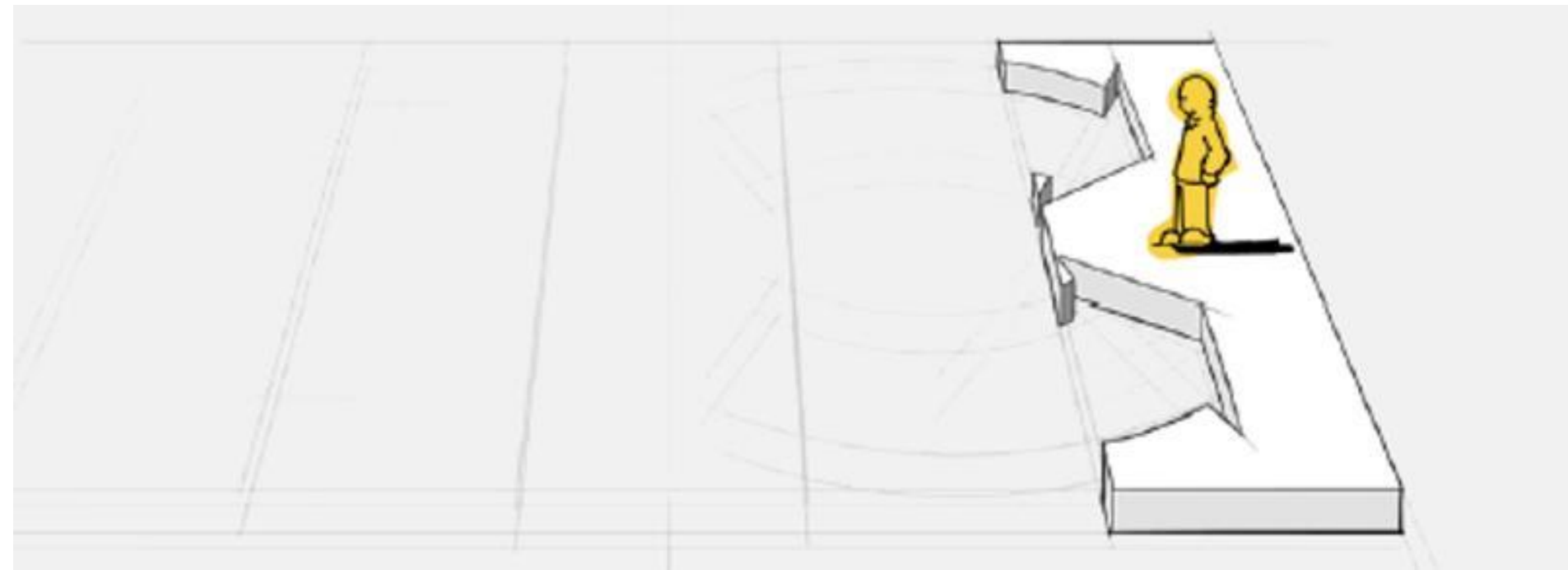
سه گانه مدل کسب و کار



بوم مدل کسب و کار







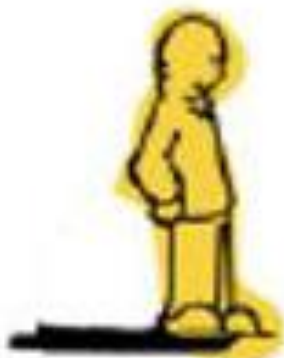
بخش‌های مشتری

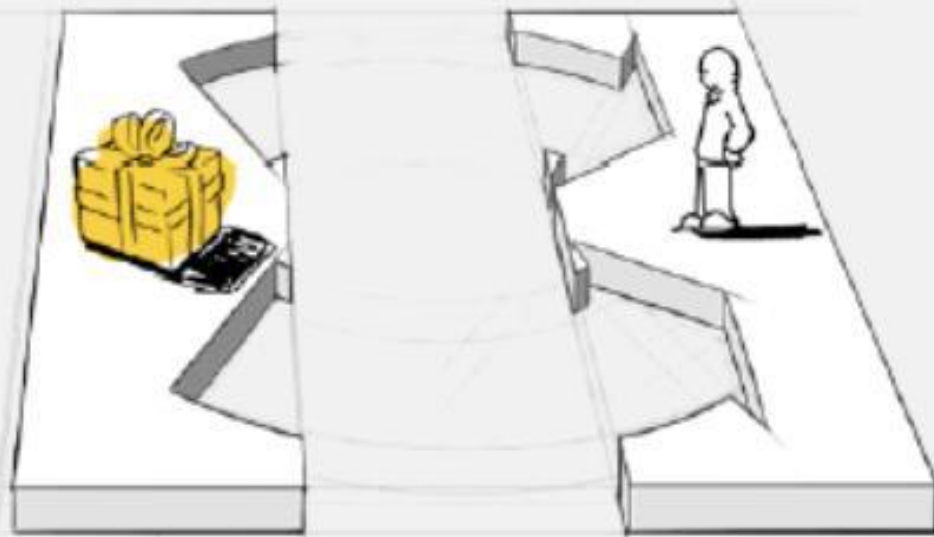
- ما برای چه کسانی ارزش خلق می‌کنیم؟
- مهم‌ترین مشتریان ما چه کسانی هستند؟



بخش‌های مشتری - انواع

- بازار انبوه
- بازار گوشه‌ای
- بخش‌بندی‌شده
- متنوع
- پلتفرم‌های چندوجهی (بازارهای چندوجهی)





ارزش‌های پیشنهادی

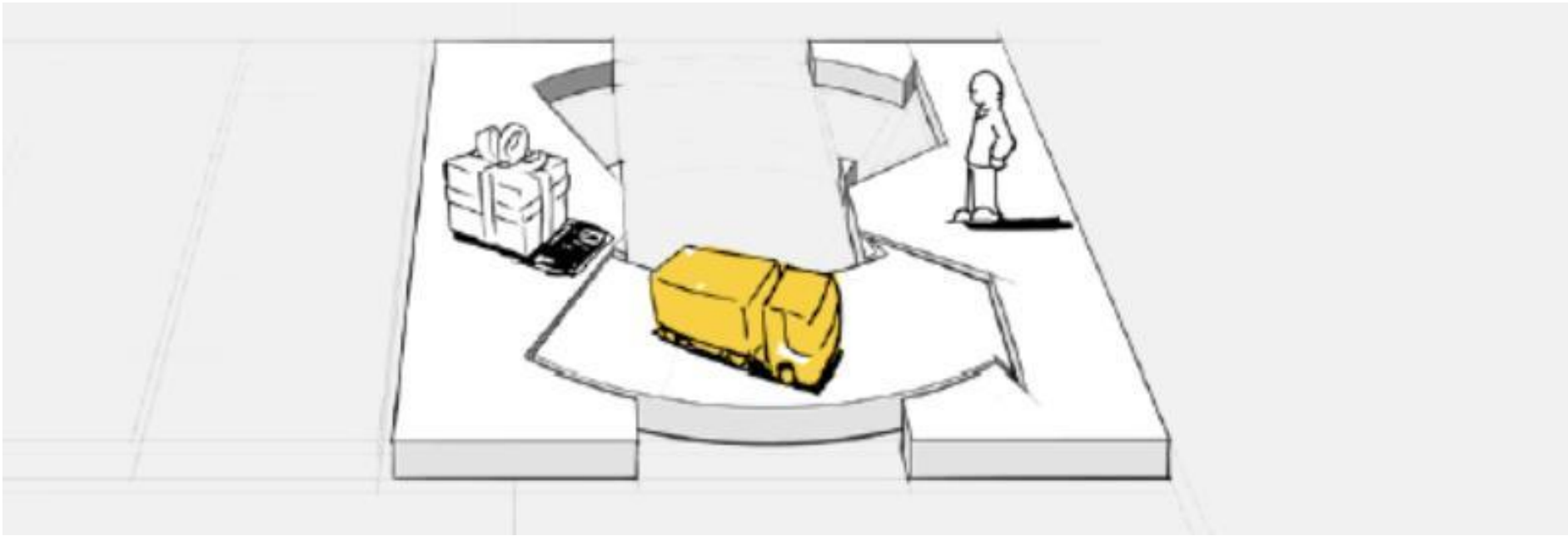
- چه ارزش‌هایی را به مشتریان ارائه می‌کنیم؟
- به حل کدام‌یک از **مشکلات** مشتریان خود کمک می‌کنیم؟
- چه **نیازهایی** از مشتری برآورده می‌کنیم؟
- چه **بسته‌ای** از محصولات و خدمات را به **هر بخش** مشتری پیشنهاد می‌دهیم؟



ارزش‌های پیشنهادی - انواع

- تازگی
- عملکرد
- سفارشی‌سازی
- انجام کامل کار
- طراحی
- برند/مقام و منزلت
- قیمت
- کاهش هزینه
- کاهش ریسک
- قابلیت دسترسی
- راحتی / قابلیت استفاده





کانال‌ها

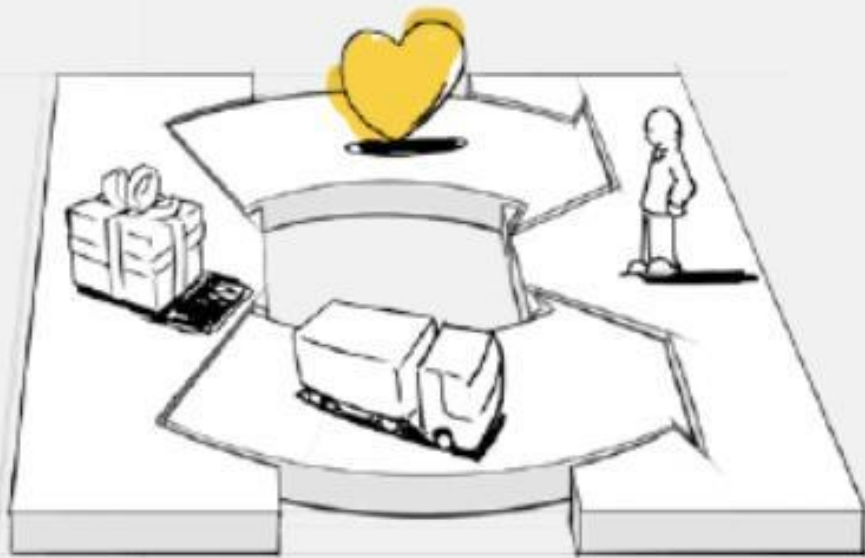
- بخش‌های مختلف مشتریان، چه کانال‌هایی را برای دسترسی به ما **ترجیح** می‌دهند؟
- **هم‌اکنون** چگونه به آن‌ها دسترسی داریم؟
- کانال‌های ما چگونه **یک‌پارچه** شده‌اند؟
- کدامیک از آن‌ها به **بهترین شکل کار** می‌کنند؟
- کدامیک **به‌صرفه‌تر** است؟
- ما چگونه آن‌ها را با **برنامه‌ی روزمره‌ی زندگی** مشتری هماهنگ می‌کنیم؟



کانال‌ها - فازها

- آگاهی
- ارزیابی
- خرید
- تحویل
- پس از فروش





ارتباط با مشتری

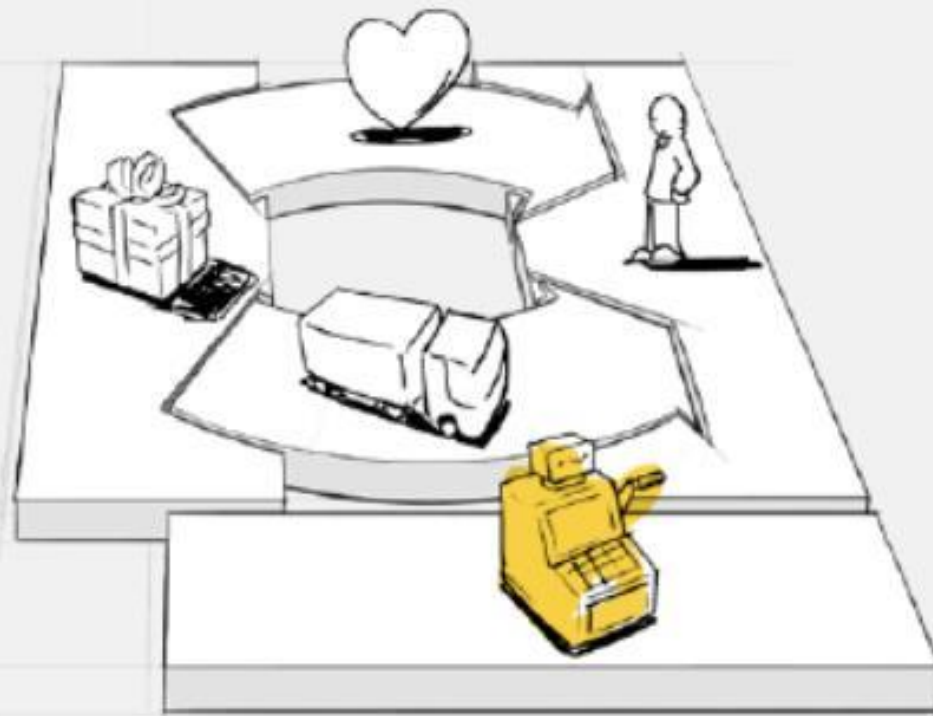
- هر یک از بخش‌های مشتریان ما **انتظار** برقراری و حفظ چه نوع ارتباطی را دارند؟
- **کدام یک** از این روابط را ایجاد نموده‌ایم؟
- **هزینه‌ی** برقراری این روابط چقدر است؟
- این ارتباطها چگونه با سایر اجزای مدل کسب‌وکار ما **هماهنگ** شده‌اند؟



ارتباط با مشتری - انگیزه‌ها

- جذب مشتری
- حفظ مشتری
- افزایش میزان فروش





جریان‌های درآمدی

- مشتریان ما واقعا برای چه ارزشی **تمایل** به پرداخت پول دارند؟
- آنها در **حال حاضر** برای چه چیزی پول می‌پردازند؟
- چگونه پول می‌پردازند؟
- ترجیح می‌دهند که چگونه بپردازند؟
- هر جریان درآمدی **چه سهمی** از کل درآمدها را به خود اختصاص می‌دهد؟



جریان‌های درآمدی - انواع

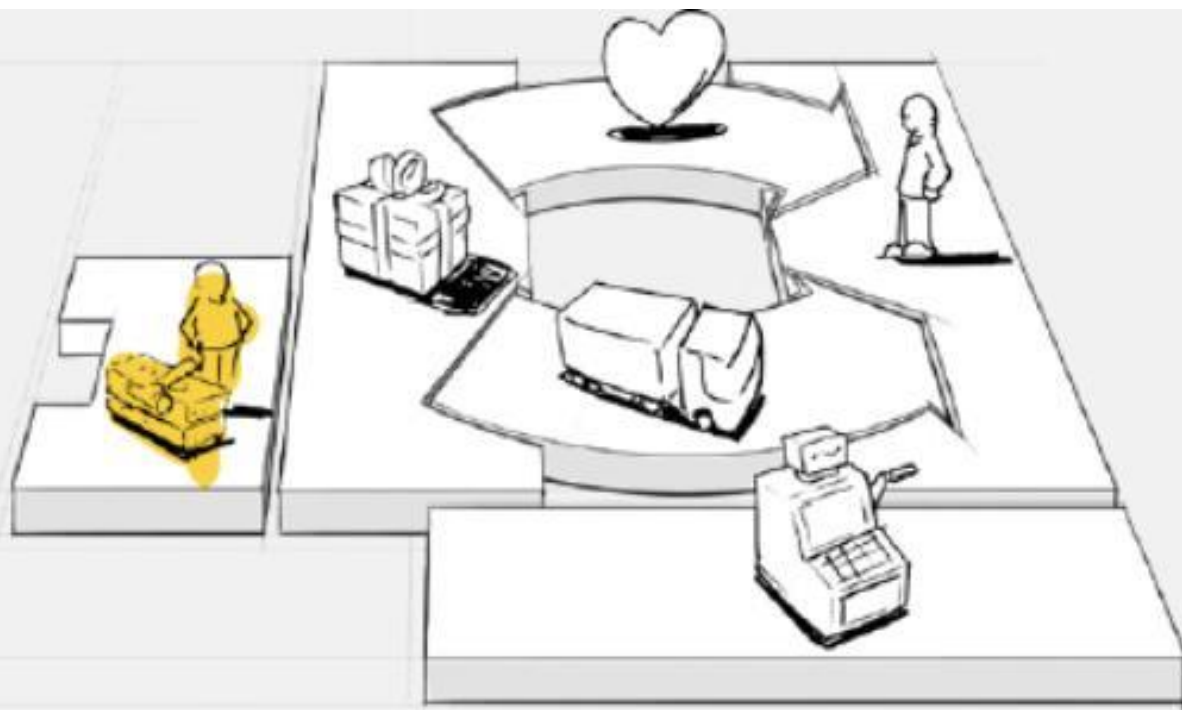
- درآمدهای تراکنشی
- درآمدهای تکرارپذیر



جریان‌های درآمدی - شیوه‌ها

- فروش دارایی
- حق استفاده
- حق عضویت
- قرض دادن / اجاره دادن
- اعطای حق امتیاز
- دستمزد کارگزاری
- انجام تبلیغات





منابع کلیدی

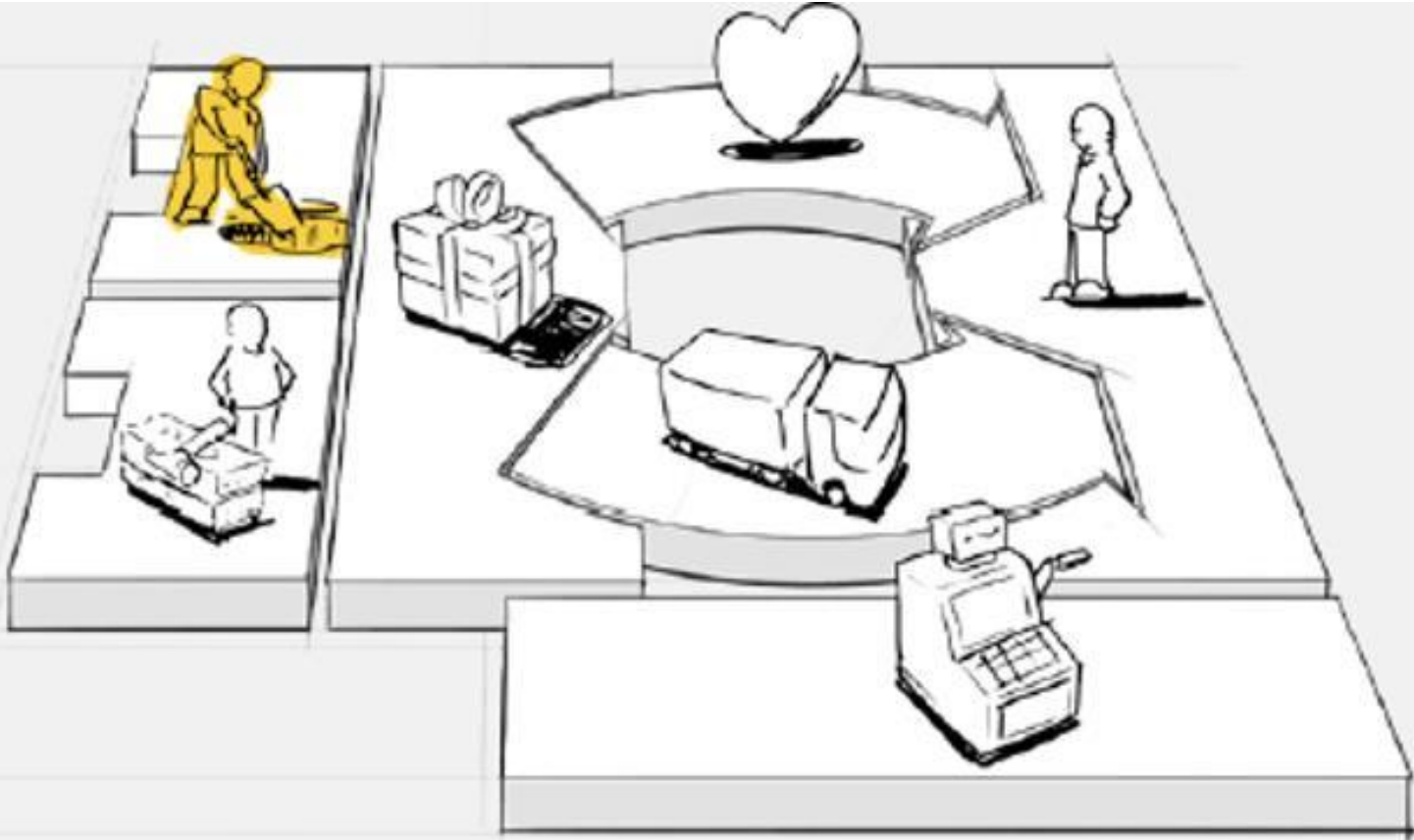
- ارزش‌های پیشنهادی ما به چه منابع کلیدی‌ای نیاز دارند؟
- کانال‌های توزیع، نیازمند چه منابعی هستند؟
- برای ارتباط با مشتری باید چه منابعی را در نظر بگیریم؟
- ایجاد جریان‌های درآمدی به چه منابعی احتیاج دارند؟



منابع کلیدی - انواع

- فیزیکی
- معنوی
- انسانی
- مالی





فعالیت‌های کلیدی

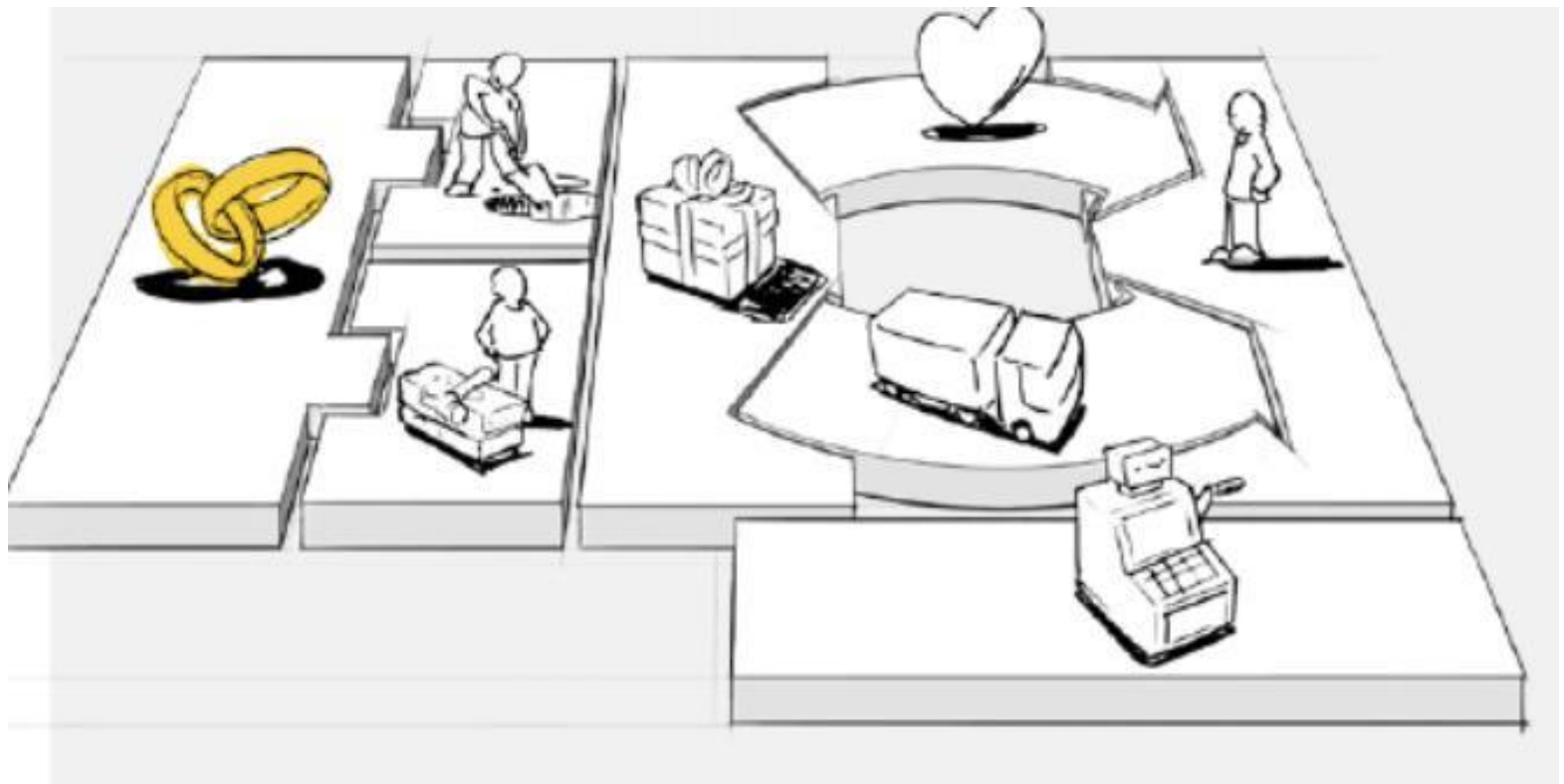
- ارزش‌های پیشنهادی ما به چه فعالیت‌های کلیدی‌ای نیاز دارند؟
- کانال‌های توزیع، نیازمند چه فعالیت‌های کلیدی‌ای هستند؟
- برای ارتباط با مشتری باید چه فعالیت‌های کلیدی‌ای را در نظر بگیریم؟
- ایجاد جریان‌های درآمدی به چه فعالیت‌های کلیدی‌ای احتیاج دارند؟



فعالیت‌های کلیدی - انواع

- تولید
- حل مسئله
- پلتفرم / شبکه





مشارکتهای کلیدی

- **شرکای کلیدی** ما چه کسانی هستند؟
- **تأمینکنندگان** کلیدی ما چه کسانی هستند؟
- **کدامیک از منابع** کلیدی را از طریق شرکا به دست می‌آوریم؟
- **کدامیک از فعالیت‌های** کلیدی را شرکای ما انجام می‌دهند؟



مشارکتهای کلیدی – انگیزهها

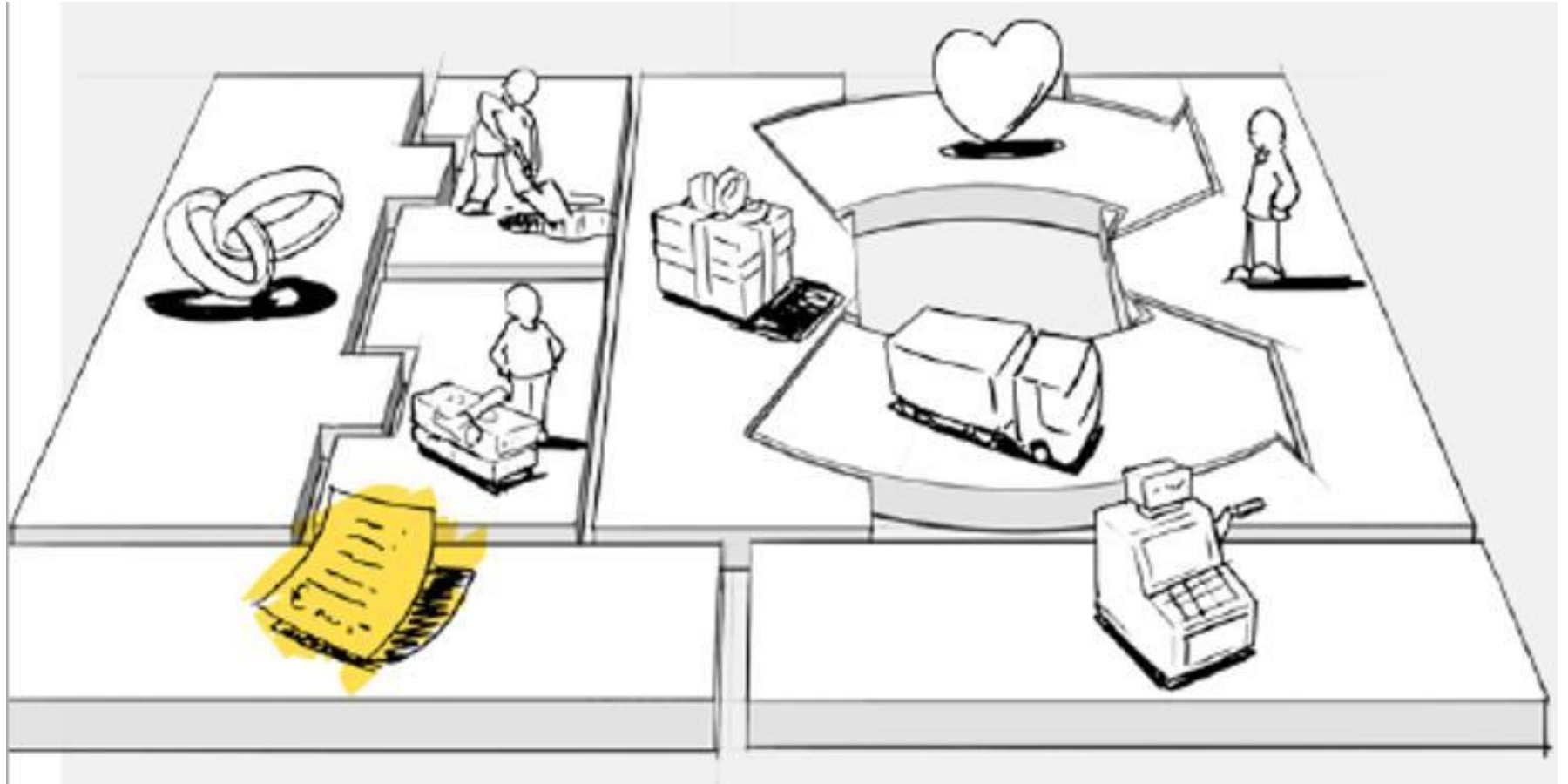
- بهینهسازی و صرفه‌ی اقتصادی ناشی از مقیاس
- کاهش ریسک و عدم قطعیت
- کسب منابع و فعالیتهای خاص



مشارکتهای کلیدی - انواع

- ائتلافهای استراتژیک بین شرکتهایی که رقیب یکدیگر نیستند
- همکاری، با رقبا
- سرمایه‌گذاری مشترک برای ایجاد کسب‌وکارهای جدید
- روابط خریدار-تأمین‌کننده برای حصول اطمینان از تأمین ملزومات





ساختار هزینه

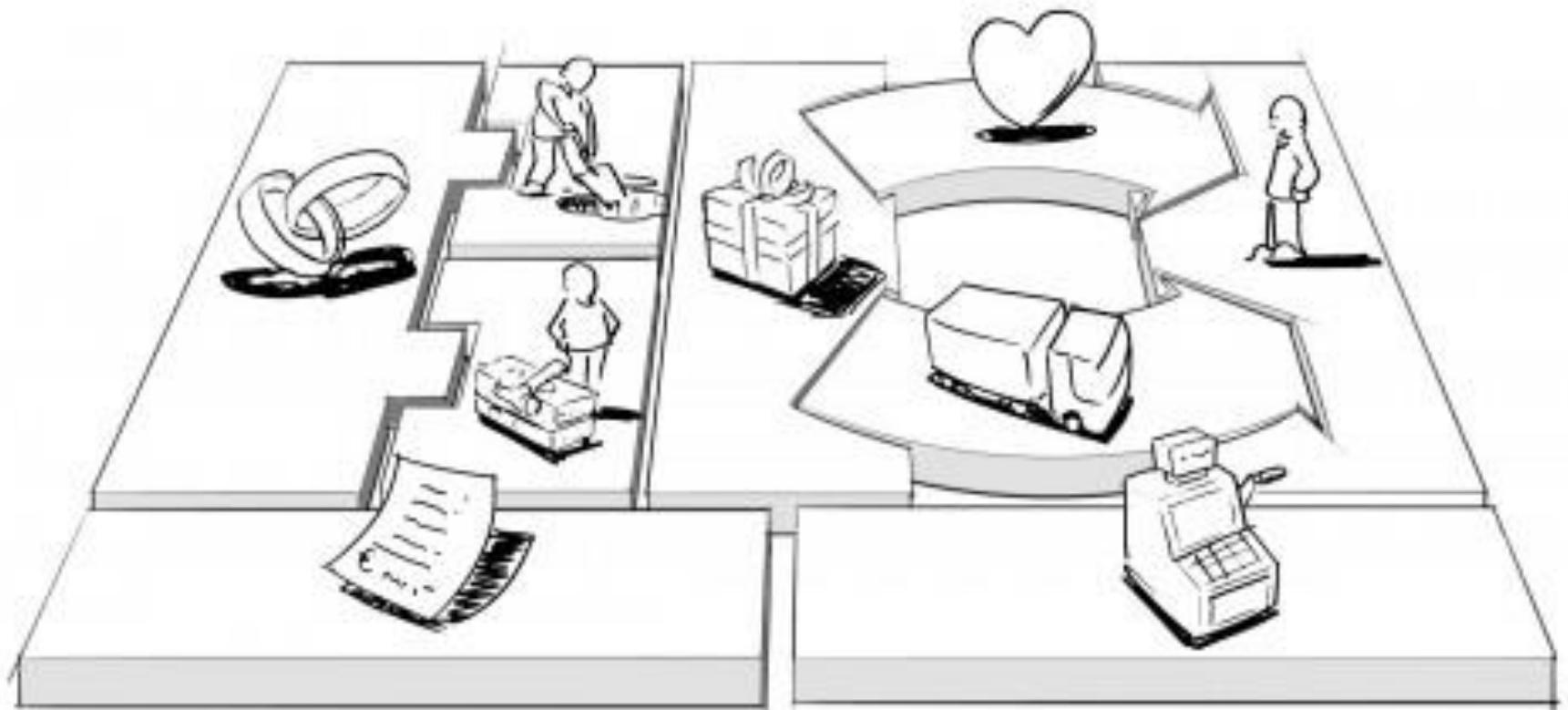
- مهم‌ترین هزینه‌های مدل کسب‌وکار ما چیست؟
- گران‌ترین منابع کلیدی کدام‌ها هستند؟
- گران‌ترین فعالیت‌های کلیدی کدام‌ها هستند؟



ساختار هزینه - خصوصیات

- هزینه‌های ثابت
- هزینه‌های متغیر
- صرفه‌ی اقتصادی ناشی از مقیاس
- صرفه‌ی اقتصادی ناشی از محدوده





راجع به این‌ها صحبت نکردیم...

- استراتژی
- روش‌های طراحی مدل کسب‌وکار
- توسعه‌ی مدل کسب‌وکار به طرح کسب‌وکار
- ...