***Բիզնես մոդելի և ռազմավարության կառուցումը***

Մեր բիզնեսի և ռազմավարության ամրապնդման համար մենք ինքներս մեզ պետք է տանք հետևյալ հարցերը

1.Ինչպես է մեր նոր բիզնեսը կամ ձեռնարկությունր արժեք ստեղծելու հաճախորդների համար:

2.Ինչպես է այն շահույթ ապահովելու ներդրողների և մեզ համար:

3.Ինչպես է բիզնեսր կամ ձեռնարկությունը տարբերվելու մրցակիցներից:

4.Ինչպես է բիզնեսը մրցակիցներից պաշտպանելու իր ակտիվը և դիրքը:

5.Ինչպես բիզնեսր ճանաչում կստանա:

Այս հարցերի հստակ և հակիրճ ձևակերպումը կօգնի յուրաքանչյուրին սկսել իր բիզնեսը:

Բիզնես ղեկավարները,խորհրդատուները,և բիզնես ԶԼՄ-ները հաճախ<<բիզնես մոդել>>և<<ռազմավարույուն>>եզրույթները կիրառում են մեկը մյուսի փոխարեն:

**Բիզնես մոդելը** բացահայտում է ձեր հաճախորդներին,և նկարագրում թե ինչպես ձեր բիզնեսը շահութաբեր կերպով կհասցեագրի նրանց կարիքները:

**Ռազմավարությունը** մյուս կողմից նպատակ ունի սահմանելու թե ինչպես մենք մեր մրցակիցներից առաջ կանցնենք:

Բիզնես մոդել հասկացությունը ավելի մանրամասն բացատրել է ռազմավարության մասնագետ Ջոան Մարգրետան իր բիզնես ակնարկի <<Ինչու են բիզնես մոդելները կարևոր>>2002թ-ի հոդվածում,որում նա բիզնես մոդելը դիտարկում է որպես արժեքի շղթայի որոշակի փոփոխություն,որը յուրաքանչյուր բիզնեսի մաս է կազմում :Նա ասում էր ,որ այս շղթան ունի 2 մաս: Առաջին մասը ներառում է ինչ-որ բանի ստեղծման հետ կապված բոլոր գործողությունները(հումքի ձեռքբերում,արտադրություն և այլն),երկրորդ մասը ներառում է ինչ-որ բան վաճառելու հետ կապված գործողություններ:

Բիզնես մոդելների տարբեր հնարավորությունները հասկանալու համար օգտակար է դիտարկել տարբեր մոդելների օրինակներ:

**Airbnb** բիզնես մոդելը հիմնադրվել է 2008թ-ին հեղաշրջելով հյուրանոցային ոլորտը:Այն բացառիկ աճ է գրանցել 2016թ-ին:

Airbnb-ի հիմնադիրները գիտակցեցին,որ այսպիսի օնլայն հարթակային տեխնոլոգիան թույլ է տալիս ստեղծել բոլորովին նոր բիզնես մոդել,որը մարտահրավեր է նետելու հյուրանոցային բիզնեսի ավանդական տնտեսությանը:

Airbnb-ն ի տարբերություն ավանդական հյուրանոցային ցանցերի չի տնօրինում կամ կառավարում սեփականություն կամ գույք,այլ թույլ է տալիս սպառողներին վարձակալել ցանկացած բնակելի ռարածք առցանց հարթակի միջոցով,որը հնարավորություն է տալիս բնակարան փնտրող անձանց կապ հաստատել տան տերերի հետ: Airbnb-ն կառավարում է հարթակը և գանձում վարձավճարի որոշակի տոկոսը:Քանի որ,դրա եկամուտը կախված չէ ֆիզիկական ակտիվներ ունենալուց կամ տիրապետելուց, Airbnb-ն մեծ ներդրումների կարիք չունի կազմակերպության մասշտաբը մեծացնելու համար Airbnb-ն ծառայում է որպես կամուրջ ինչը որ տեխնոլոգիան կարող է տալ և ինչ շուկան է պահանջում:

Դիտարկելով բիզնես մոդելը Հարվարդի բիզնես դպրոցի երկու դասախոսներ կատարելագործել են բիզնես մոդելի սահմանումը դիտարկելով այն որպես որոշումներ և փոխզիջումներ,որոնք բաժանվում են 4 խմբի.

1.եկամտի աղբյուրները(այս գումարը ստացվում է վաճառքից,ծառայությունների մատուցումից),

2.Ծախսերի աղբյուրներ(աշխատուժի գծով ծախսեր,վերավաճառքի նպատակով գնված ապրանքներ),

3.Ներդրումների չափը,

4.Հաջողության հասնելու կարևոր գործոններ:

Բիզնես մոդելի վերընշված հարցերին շատ դժվար է, և նույնիսկ անհնար է պատասխանելը: Բիզնես մոդելի շատ տարրեր ոչ թե որոշումներ են,այլ ենթադրություններ կամ վարկածներ,որոնք կարող են ճշմարիտ լինել կամ չլինել:

Բիզնես գաղափարի պաշտոնապես փորձարկման համար արագ զարգացող ոլորտում կարող եք միանալ բիզնեսի **ինկուբատորին կամ աքսելերատորին**(արագացուցիչներին):Այս ծրագրերը աջակցում են նորսկսնակ ձեռնարակատիրական նախաձեռնություններին իրենց գործունեութան վաղ փուլերում արագորեն թեստավորելու և փորձարկելու իրենց բիզնես մոդելները:Նրանք ձեռնարակատերերին տալիս են ֆիզիկական տարածք նաև վերջիններիս ապահովելով ուսուցմամբ,տրամադրում են նաև կապերի և ծանոթությունների հաստատման հնարավորություն,ֆինանսավորում և այլ կրթական ծրագրեր:

Աքսելերատոր նշանակում է ժամանակաին սահմանափակմամբ խմբային ծրագիր,որն ապահովում է բաժնային ներդրում

Ինկուբատորը բնորոշվում է որպես պակաս կազմակերպված քիչ կառուցվածք ունեցող ծրագիր::Նրանք հիմնականում գործում են որպես շահույթ չհետապնդող կազմակերպություն:

Բիզնես պլանի առանձքային տարրն այն է ,թե ինչպես են ձեր հաճախորդները տեղեկանալու ձեր մասին:Մարկետինգը այս դեպքում պետք է գտնվի ձեր մոդելի կենտրոնում: