



توسعه کسب و کارها نوپا

مقایسه کسب و کارهای نوپای داخلی و خارجی تكليف گروهي

مدرس: امیرحسین روشن ضمیر

CE - AUT © 2023

سرفصل های تکلیف درسی

در این تکلیف درسی دانشجویان می بایستی یک گزارش درسی (مقاله) از مقایسه بین دو کسب و کار

نوپا (نوآفرین) و فناوری محور با سرفصل های زیر در حدود ۲۰ تا ۳۰ صفحه آماده نمایند.

۲ تا ۳ صفحه (۶۰۰ تا ۹۰۰ کلمه)

۵ تا ۷ صفحه (۱۵۰۰ تا ۲۱۰۰ کلمه)

۷ تا ۱۰ صفحه (۲۱۰۰ تا ۳۰۰۰ کلمه)

۵ تا ۷ صفحه (۱۵۰۰ تا ۲۱۰۰ کلمه)

۲۰ تا ۲۸ صفحه (۶۰۰۰ تا ۹۰۰۰ کلمه)

۱. چکیده

۲. معرفی (مقدمه)

٣. مرور ادبيات اوليه صنعت و چالش ها

۴. متن اصلی تحلیل دو شرکت

۵. نتیجه گیری

۶. مرجع گذاری

جمع

چکیده در ابتدای مقاله قبل از مقدمه قرار می گیرد و آخرین قسمتی است که نوشته می شود.

ما خلاصهای بسیار کوتاه از کلیت یک مقاله را در چکیده قرار میدهیم. چکیده مثل چراغ راهنما در مقاله عمل میکند و به مخاطب ما کمک میکند تا یک برداشت اجمالی در مورد مقاله داشته باشد و تصمیم بگیرد که مقاله را بخواند یا خیر.

تعداد کلمات چکیده ما باید ۲۰۰ تا ۳۰۰ کلمه باشد و در آن اهداف پژوهش، روش جمع آوری اطلاعات و خلاصهای از نتایج به دست آمده را ارائه می کنیم.

۱ صفحه (۲۰۰ تا ۳۰۰) کلمه

مقدمه همان جایی است که ما می توانیم اطلاعات پیش زمینه و مهمی را که خواننده باید قبل از رسیدن به متن مقاله داشته باشد، ارائه دهیم.

مقدمه (معرفی) می گوید که چرا مقاله را نوشتیم و خواننده باید درباره موضوع و دیدگاه ما چه چیزی را درک کند. مقدمه به خواننده می گوید که چه چیزی را باید انتظار داشته و در مقاله به دنبال چه چیزی باشد. در پایان مقدمه یک پاراگراف خلاصه هر فصل را ارائه می دهیم.

مقدمه ما حداكثر سه صفحه و حداقل دو صفحه بايد باشد.

همچنین سعی می کنیم در مقدمه بیش از حد ارجاع ندهیم.

۲ تا ۳ صفحه (۶۰۰ تا ۹۰۰ کلمه)

ابتدا لازم است بدانیم که منظور از کلمه "ادبیات" در عبارت مرور ادبیات، منابع اطلاعاتی یا پژوهشی است.

بنابراین مرور ادبیات یعنی خلاصه سازی، طبقه بندی و نقد و بررسی منابع اطلاعاتی موجود که با موضوع مورد مطالعه ما در ارتباط هستند.

قسمت اعظم حجم مقدمه به بیان مرور ادبیات و پیشینه پژوهش اختصاص مییابد زیرا این قسمت زمینه نظری و تجربی را برای پژوهش فراهم میکند.

مرور ادبیات اولیه اطلاعات کافی را در اختیار مخاطب مقاله ما میگذارد تا متقاعد شود که پژوهش ما دارای اهمیت است و فرضیات ما منطقی و معتبر میباشند

بررسی موضوع مشکل افرصت و نحوه بکارگیری تئوری نوآوری اخلالگر (پیشنهاد ارزش، شبکه ارزش)

۵ تا ۷ صفحه (۱۵۰۰ تا ۲۱۰۰ کلمه)

متن اصلی

در متن اصلی دو شرکت مورد نظر بصورت اختصار معرفی می شوند و موارد زیر پوشش داده می شود.

- نام شرکت و وجه تسمیه آن نام بنیانگذار /بنیانگذاران و تاریخ راه اندازی همینطور انگیزه و هدف اولیه راه اندازی
 - الگوی «روح یک استارتاپ» نیت تجاری، تجربه کارمند و ارتباط با مشتری داستان موفقیت
 - کاربرد ۵ حوزه تحول دیجیتال (مشتری، رقابت، داده، نوآوری و ارزش)
 - مرور مدل تفكر طراحي (همدلي، مساله، ايده، نمونه و آزمايش)
- مرور مختصر داستان دو شرکت از ابتدا تا کنون شامل نحوه تکراری پذیری، مقیاس پذیری و ارزش اولیه و ارزش فعلی
 - موضوع هم آفرینی و هم رقابتی
 - ترسیم، بررسی و مقایسه بوم کسب و کار دو شرکت

۷ تا ۱۰ صفحه (۲۱۰۰ تا ۳۰۰۰ کلمه)

بوم مدل کسب و کار

شرکای کلیدی فعالیت های کلیدی روابط مشتري ارزش پیشنهادی بخش بندی مشتریان (Key Partnership) (Key Activities) (Value Proposition) (Customer Relationships) (Customer Segments) كانال هاى توزيع منابع كليدي (Key Resources) (Channels) جریانات در آمد ساختارهای هزینه (Cost Structures) (Revenue Streams) https://karboom.io/

بوم مدل کسب و کار دیجی کالا

شركاى كليدى (Key Partnership) فروشندگان تامين كنندگان واردكنندگان شركت هاى حمل (پست، تيباكس) گوگل	فعالیت های کلیدی (Key Activities) تهیه محتوا تامین کالا ارسال کالا بازاریابی و فروش داده کاوی منابع کلیدی (Key Resources) برند و سابقه منابع مالی منابع مالی منابع مالی	سترسی سریع از در کمترین زمان حضوری ن برگشت کالا ه و نظرات خرید	• تنوع محصوا • جستجو و ده گوگل • خرید آسان بصورت غیر • ۷ روز ضمانت	روابط مشتری (Customer Relationships) ا باشگاه مشتریان پشتیبانی آنلاین و تلفنی کمپین خرید پیشنهاد شگفت انگیز کانال های توزیع (Channels) سایت ا پلیکیشن موبایل شبکه های اجتماعی و	بخش بندی مشتریان • فروشندگان سنتی • کاربران اینترنت • علاقمندان خرید اینترنتی • افرادی که فرصت خرید • مخوری ندارند • علاقمندان به خرید یکجا • خرید گروهی • خرید گروهی
ساختارهای هزینه • نگهداری و به روزرسانی وبسایت • انبار • تحقیق و توسعه • تبلیغات • (Cost Structures) • منابع انسانی • گوگل ادز و سئو (بهینه			جریانات در آمد • کارمزد فروش از فروشندگان • در آمد • حاشیه سود از محصولات انبار • دیجی پلاس • اشتراک دیجی پلاس		

سازی موتور جستجو)

• دفتر و تجهیزات

نتيجه گيري

نتیجه گیری در مقاله یکی از اصلی ترین اجزا محسوب می گردد و باید یک پیام موثر و گویا از کل کار انجام شده را ارائه و شامل نکات زیر باشد.

- خلاصه مطالب عنوان شده و تكرار و تاكيد بر نكته ى اصلى
 - ذکر مزایای مقاله برای خواننده
- ایجاد چالش در ذهن خواننده برای آنچه در آینده اتفاق می افتد (اختلال و راهکارهای مقابله با آن)
 - جمع بندی و نتیجه گیری با استفاده از یک نقل قول یا یک مورد کاوی

۵ تا ۷ صفحه (۱۵۰۰ تا ۲۱۰۰ کلمه)



































































































SAMSUNG



















Together More Savings More Fun



Shirik.ir قیمت خوب، شیریک میخواد





توسعه کسب و کار نوپا

