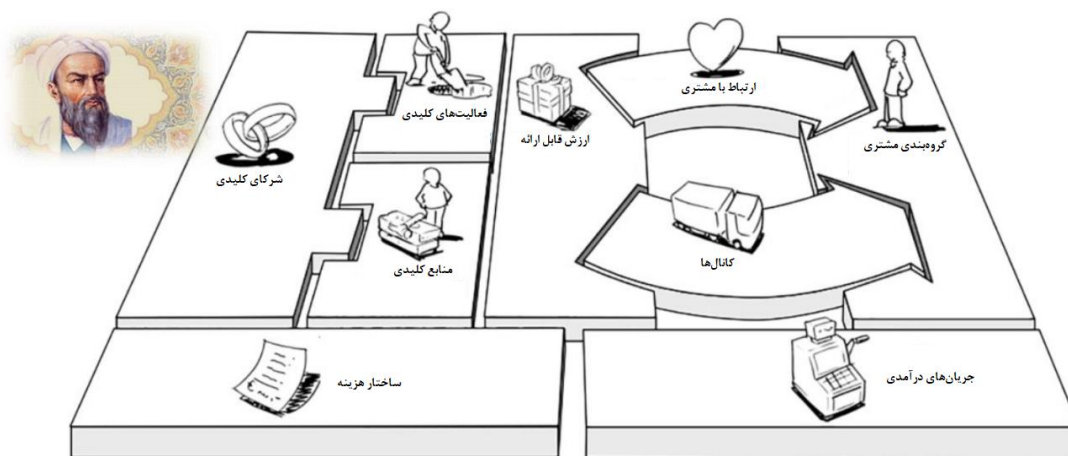


نمونه مدل کسب و کار طرح ناب یا Neo Academy Biruni Business Model - NAB Design



تهیه و تنظیم: پیمان مالکی



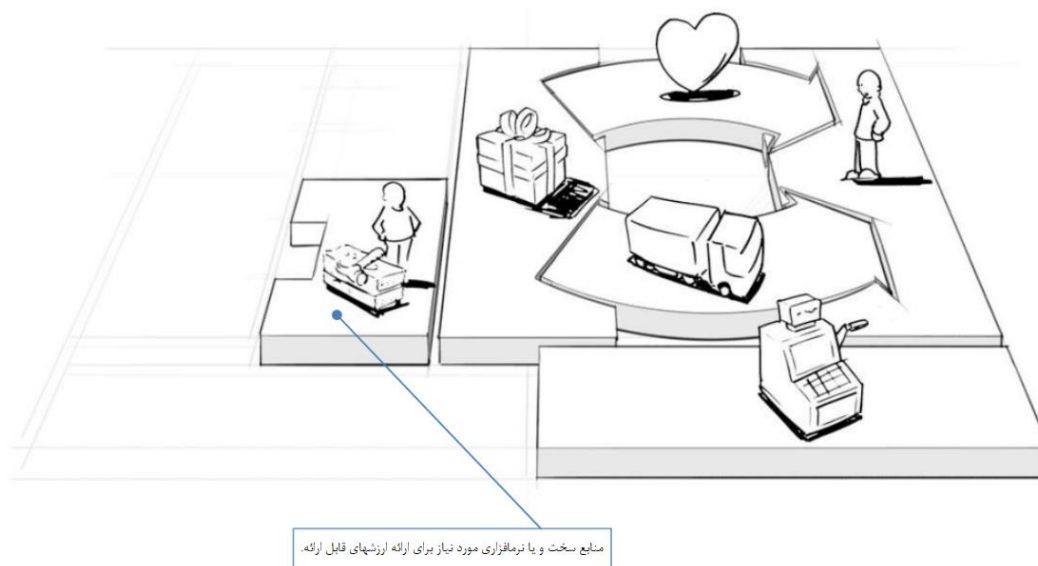
بخش قبل: جریان‌های درآمدی

این بخش: منابع کلیدی

بخش بعدی: فعالیت‌های کلیدی

فهرست مطالب

| | |
|---|-------------------|
| 2 | منابع کلیدی |
|---|-------------------|



منابع این طرح در چهار دسته اصلی زیر تقسیم بندی می‌شوند:

- **منابع سخت‌افزاری:** این دسته از منابع از تنوع زیادی برخوردارند. در زیر این تنوع را مشاهده می‌کنید:
 - ✓ **محیط‌ها:** هر کسب‌وکاری برای ارائه ارزش به مشتریان خود نیاز به محیط‌های عملیاتی دارد. برخی از کسب‌وکارها می‌توانند این محیط‌ها را به محیط‌های مجازی مثل شبکه‌های رسانه‌ای، شبکه‌های اجتماعی و یا سامانه‌های وب محدود کنند و برخی دیگر نیاز به محیط‌های واقعی دارند. این کسب‌وکار به هر دو نیاز دارد ولیکن محیط‌های واقعی که برای این طرح پیش‌بینی شده است شامل یک دفتر آموزش، دو کلاس درس، یک آبدارخانه یا بوفه و یک اتاق جلسه می‌باشد.
 - ✓ **تجهیزات:** تجهیزات آن دسته از منابع مورد نیاز این کسب‌وکار هستند که برای ارائه ارزش، الزامی هستند ولیکن در زمان استفاده و یا بعد از استفاده، به واسطه استفاده از آنها از بین نرفته و یا معیوب نمی‌شوند. در این طرح مواردی مثل دو کمد فایل چهار کشوی قفل‌دار، بیست عدد میز و صندلی آموزشی، سه دستگاه ویدئو پروژکشن، دو دستگاه سیستم صوتی، دو عدد میکروفون حرفه‌ای، سه دستگاه دوربین فیلم برداری، دو عدد تلویزیون بزرگ برای حضور متقاضیان غیر حضوری در کلاس‌های حضوری، بیست و شش عدد کامپیوتر، یک عدد پرینتر و اسکنر، دو خط تلفن ثابت، دو خط تلفن موبایل، سه وایت بورد و تجهیزات شبکه برای شبکه محلی و ارتباط اینترنت، پیش‌بینی شده است.
 - ✓ **ملزومات:** ملزومات آن دسته از منابع مورد نیاز این کسب‌وکار هستند که به واسطه استفاده از آنها از بین رفته و یا معیوب می‌شوند. این منابع به صورت مکرر باید تامین شوند و تامین آنها بخشی از هزینه‌های جاری این طرح را در بخش ساختار هزینه معرفی می‌کنند. در این طرح مواردی مثل کاغذ و لوازم التحریر و یا ملزومات پذیرایی پیش‌بینی شده است.
- **منابع نرم‌افزاری:** در این طرح از چندین سامانه، نرم‌افزار و یا زیرسیستم استفاده شده است که در زیر مشاهده می‌کنید:
 - ✓ **نرم‌افزار تهیه فیلم‌های آموزشی و یا تبلیغاتی:** یکی از مواردی که در این طرح اهمیت دارد، سرعت تولید محتوای چند رسانه‌ای آموزشی یا تبلیغاتی است به همین منظور برای تولید این فیلم‌ها نیاز به یک نرم‌افزار مناسب، احساس می‌شود.
 - ✓ **زیر سیستم کلاس برخط:** این نرم‌افزار یک محیط تعاملی برخط ایجاد می‌کند که مدرس بتواند در زمان برگزاری جلسه، با دانش پژوهان غیر حضوری نیز تعامل داشته باشد و همچنین آنها نیز بتوانند با مدرس در تعامل باشند.
 - ✓ **سامانه مکتب‌دار:** این سامانه از اصلی‌ترین منابع کسب‌وکاری و سیستمی این طرح است که یک سامانه فرآیند محور مبتنی بر وب است که نسخه موبایل نیز خواهد داشت. در این سامانه مواردی مثل ایجاد اعتبار کاربری، مدیریت دسترسی، مدیریت فرآیندها، مدیریت

موجودیت‌ها، مدیریت قواعد، مدیریت فرم‌ها و صفحات وب به عنوان زیرساخت و برنامه‌هایی مثل کارتابل، تقویم آموزش، اطلاعات پروفایل شخصی، مدیریت محتوای آموزشی و موارد بسیار دیگر، وجود خواهد داشت.

✓ **زیرسیستم گفتگوی حاضرین:** این زیر سیستم می‌تواند یک شبکه اجتماعی باشد که بر روی یکی از خطوط تلفن موبایل آکادمی مستقر شده است و برای هر دوره یک گروه مجازی بر روی آن ایجاد شود. مدیر گروه، مدرس کلاس خواهد بود و سایر شرکت کنندگان در کلاس، توسط مدیر به آن افزوده خواهند شد. از طرف دیگر می‌توان یک شبکه مجازی یا یک سامانه اتاق گفتگو را نیز به صورت اختصاصی برای خود، توسعه داد.

✓ **زیر سیستم کارتابل کاربران:** این زیر سیستم در واقع یکی از امکانات سیستم‌های فرآیندی است که به واسطه آن اعضاء سامانه مکتب‌دار می‌توانند کارتابل برای خود داشته باشند و آیتم‌های مختلف شامل فرم‌ها، پیام‌ها، اعلانات و... را در آن دریافت کنند و در صورت نیاز به آن پاسخ دهند.

✓ **زیر سیستم شناسایی اهداف نهایی مورد نظر مشتریان:** فرآیند Jobs-To-Be-Done به محصول کمک می‌کند تا نیازهای مشتریان را به ویژگی‌های محصول تبدیل کند. در زیر 5 مرحله از مراحل این فرآیند که باعث هدایت روش توسعه محصول می‌شود، آورده شده است:

1. یک نقشه شغلی ایجاد کنید تا پیشرفت مشتریان را به سمت انجام کارشان - از وضعیت اولیه تا نتیجه دلخواه - نشان دهد.
2. تصمیم بگیرید که چه چیزی بسازید البته با شناسایی و اولویت بندی هر نیاز برآورده نشده یک مشتری در امتداد نقشه شغلی.
3. در مورد شغل تحقیق کنید تا شخصیت مشتری و تاثیر نیاز برآورده نشده آنها را درک کنید.
4. داستان‌های شغلی ایجاد کنید که مشکل را چارچوب بندی کند و چک لیستی از نحوه حل دقیق آن ایجاد کنید.
5. ویژگی‌ها را توسعه دهید البته به دنبال داستان شغلی تا نیاز مشتری را برآورده کنید.

سناریوها مبنایی را برای شکل‌گیری جریان‌های داده و ارزش‌ها در نقشه شغلی، فراهم می‌کنند و جزئیاتی را در مورد جریان ایده‌آل به ما می‌دهند. سپس نتایج مورد نظر برای هر مرحله، ترسیم می‌شوند. نتایج مطلوب عبارت‌های کوتاهی هستند که معیارهای موفقیت مشتری را برای هر شغلی که انجام می‌دهد، نشان می‌دهند و باید قالبی عادی داشته باشند. در زیر چند نمونه از نتایج مطلوب آورده شده است:

- شانس مشارکت همه در همکاری را افزایش دهید
- احتمال فراموش شدن شخصی را کاهش دهید
- توانایی خود را برای ادغام نتایج در اسناد موجود به حداکثر برسانم

ترکیب همه اینها به ما دیدگاه ارزشمندی می‌دهد و ما را وادار می‌کند تا در مورد مشکلات مختلفی که می‌توانیم حل کنیم و پیشرفت‌هایی که می‌توانیم انجام دهیم فکر کنیم. نقشه شغلی به عنوان سند اصلی استراتژی محصول ما است و تمام تصمیم‌گیری‌ها را در سطح جهانی هدایت می‌کند.

✓ **سامانه کاردار:** در این سامانه کاربرانی که قبلاً در سامانه مکتب‌دار عضو بوده باشند می‌توانند با دریافت سطح دسترسی، به این سامانه نیز دسترسی پیدا کنند. صاحبین کسب‌وکار برای رفع نیازهای استخدامی خود به این سامانه مراجعه می‌کنند و متقاضیان آموزشی که جویای کار باشند نیز برای استخدام به این سامانه مراجعه می‌کنند.

✓ **سامانه کاسبکار:** در این سامانه کاربرانی که قبلاً در سامانه مکتب‌دار عضو بوده باشند می‌توانند با دریافت سطح دسترسی، به این سامانه نیز دسترسی پیدا کنند. صاحبین کسب‌وکار برای اجرای پروژه‌های خود به این سامانه مراجعه می‌کنند و متقاضیان آموزشی که جویای کار (پیمانکار شخصی) باشند نیز برای انجام پروژه‌های مختلف به این سامانه مراجعه می‌کنند.

✓ **سامانه ایده‌نگار:** در این سامانه افراد دارای ایده می‌توانند به صورت فرمال، مختصری از ایده خود را ارائه نمایند تا توسط هیئت شناسایی ایده، مورد بررسی قرار گیرد. چنانچه ایده مورد نظر نیاز به توضیح بیشتر داشته باشد مکاتبات در همان فرم، ادامه یافته و پس از شناسایی ایده به عنوان یک ایده قابل ارزش و سرمایه‌گذاری، یک جلسه دفاعیه برای ایده برگزار می‌شود. پس از پذیرش و پیروزی ایده مورد نظر، این وظیفه آکادمی است که برای این ایده (بجای فرد ارائه کننده) دنبال اسپانسر بگردد.

از طرف دیگر این سامانه می‌تواند مشکلات علمی و یا فنی اسپانسرهای محتمل را دریافت کند و سپس با طرح پرسش‌هایی در قالب مسابقات ایده‌نگار، پاسخ‌های مشخص قابل قبول و یا موثر را انتخاب نماید. سپس جوایز تعیین شده توسط اسپانسر را به برنده مسابقه ارائه

نماید. یکی از قواعدی که این سامانه را به *سامانه مکتب‌دار* پیوند می‌دهد این است که اگر فرد دارای ایده در دوره یا دوره‌های آموزشی این آکادمی شرکت کرده باشد و پروفایل آن شامل اعتبارنامه‌هایی از این آکادمی باشد، در زمان‌بندی بررسی ایده وی اولویت بیشتر در نظر گرفته می‌شود. با این معرفی، سطح دسترسی به این سامانه شامل دسترسی اعضای منفرد (متقاضی ارائه ایده و یا متقاضی دریافت آموزش) *سامانه مکتب‌دار* برای درج ایده و پیگیری آن و شرکای تجاری (متقاضی نیروی جدید، برگزاری دوره آموزشی و برگزاری مسابقه برای کسب ایده‌های خوب) *سامانه مکتب‌دار* برای درج مسابقه ایده‌نگار و پرسنل آکادمی برای مدیریت فرآیندهای این سامانه می‌باشد.

- ✓ **سامانه کتابدار:** این سامانه در واقع محلی برای نشر مقالات ارائه شده توسط اعضای *سامانه مکتب‌دار* می‌باشد. این مجله یک گاهنامه است و با توجه به میزان مقالات رسیده، منتشر می‌شود. کلیه اعضای *سامانه مکتب‌دار* که سطح دسترسی مولف را داشته باشند می‌توانند به نشر مقاله، اقدام نمایند. البته نشر این مقالات در این سامانه، فرآیند خاصی دارد که قبلاً مختصری شرح داده شده است و در ادامه نیز با جزئیات بیشتر، معرفی می‌شود. در زمان آغاز این آکادمی، مجله‌ها نسخه چاپی ندارند ولیکن ممکن است در ادامه این امکان نیز به آن افزوده شود.
- ✓ **سیستم مدیریت فرآیندها:** هسته اصلی منابع نرم‌افزاری این طرح، سیستم مدیریت فرآیندها (BPMS) خواهد بود. در این سیستم این امکان وجود خواهد داشت که مدیر آکادمی و یا کارشناس انفورماتیک، فرآیندها و روال‌های کاری را مبتنی بر استاندارد BPMN طراحی کرده و به جریان اندازند. این سیستم به همراه سیستم مدیریت قواعد کسب‌وکاری و زیر سیستم کارتابل، محیطی را ایجاد خواهد نمود که کسب‌وکار آکادمی بتواند هم در بازار آموزش رقابت نماید و هم رقابت سازی کند تا هر چه بیشتر مزیت‌های رقابتی به بازار ارائه نماید.
- ✓ **سیستم مدیریت قواعد کسب‌وکاری:** بعد از روال‌ها، این آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌ها هستند که بیشترین نقش را در موفقیت یک کسب‌وکار به عهده دارند. امروزه کسب‌وکارها برای پایداری در بازار رقابت، سعی دارند که بیشترین استفاده را از فناوری اطلاعات ببرند ولیکن نکته اینجاست که اعمال قواعد کسب‌وکاری در سیستم‌های نرم‌افزاری ممکن است باعث ثابت شدن این قواعد در این سیستم‌ها شود و به عبارت دیگر این قواعد در زندان کدهای برنامه اسیر شوند و کمترین تغییر در آنها، هزینه زیادی داشته باشد. ولیکن استفاده از یک BPMS برای مدیریت قواعد مبتنی بر رویداد و قواعد انتخاب نقش هدف و یک BRMS برای مدیریت قواعد مبتنی بر کسب‌وکار، هر تغییر قاعده‌ای به میزان ترسیم یک تصویر بچگانه چشم، چشم، دو ابرو، برای ما هزینه خواهد داشت.

✓ **حساب‌های شبکه‌های اجتماعی:** یکی از کاربردهای این حساب‌ها، توسعه برند نئو آکادمی بیرونی است.

- **منابع انسانی:** کلیه افرادی که در داخل این کسب‌وکار مشغول به کار هستند نیز از منابع کلیدی این کسب‌وکار محسوب می‌شوند. در زیر لیستی از آنها را مشاهده می‌کنید:

- ✓ کارشناس منابع انسانی
- ✓ کارشناس روابط عمومی
- ✓ کارشناس بازاریابی
- ✓ کارشناس امور خلاقیت و نوآوری
- ✓ کارشناس قرارداد
- ✓ کارشناس مالی
- ✓ کارشناس برنامه‌ریزی تحصیلی
- ✓ کارشناس انفورماتیک
- ✓ کارشناس تولید محتوی
- ✓ مدیر آکادمی

توجه داشته باشید که این افراد دارای شناسنامه شغلی خواهند بود که برای مطالعه این شناسنامه‌ها می‌توانید به بخش پیوست‌ها مراجعه نمایید.

✓ **مدرسین:**

این گروه از منابع کلیدی، کسانی هستند که در کلاس‌های آموزشی حضور دارند و وظیفه تدریس در دوره را به عهده دارند. این گروه نه تنها باید سرفصل‌های آموزشی دوره را معرفی نمایند، جزوه مربوطه را تهیه کنند، در کلاس‌های آموزشی به عنوان مدرس حضور داشته باشند، بلکه سوالات آزمون دوره را طراحی کرده و پس از برگزاری آزمون، آن را بررسی کرده و نمرات یا امتیازات متقاضیان آموزش را به

آکادمی اعلام نمایند. به عنوان نمونه‌ای از این منابع انسانی می‌توان به اساتید دانشگاهی داخلی و خارجی، مشاوران برجسته تجاری و کارشناسان شرکت ابوریحان بیرونی اشاره نمود. این گروه از منابع کلیدی همواره توسط مسئولین دپارتمان‌ها در واحد آموزش مورد ارزیابی قرار خواهند گرفت.

البته می‌توان این نوع از منابع انسانی را به دو دسته زیر تقسیم نمود:

❶ **مدرسینی که پرسنل شرکای تجاری می‌باشند:** این گروه از مدرسین، افرادی هستند که در سازمان شرکای تجاری این آکادمی مشغول به کار هستند و توسط شریک تجاری جهت ارائه یک دوره آموزشی به آکادمی معرفی می‌شوند. تقسیم‌بندی مبلغ درآمد در دوره‌های تشکیل شده به این روش مانند سایر روش‌ها خواهد بود ولیکن مبلغ مدرس به خود وی پرداخت نمی‌شود و این مبلغ به شریک تجاری ارائه می‌گردد. جزئیات بیشتری از قواعد مالی مربوط به این گروه از منابع انسانی آکادمی در بخش جریان‌های درآمدی یا ساختار هزینه‌ها آمده است.

❷ **مدرسین آزاد:** این گروه از مدرسین، افرادی هستند که توسط خود آکادمی شناسایی شده و به خدمت گرفته می‌شوند. تقسیم‌بندی مبلغ درآمد در دوره‌های تشکیل شده به گونه‌ای است که مبلغ حق التدریس مدرس به خود وی پرداخت می‌شود.

• **منابع قانونی:** این منابع، منابعی هستند که به واسطه قوانین کشوری و یا آیین‌نامه‌های دیگر می‌توانند در اختیار این طرح قرار گیرند. در زیر لیستی از آنها را مشاهده می‌کنید:

✓ **امتیاز دانش بنیان بودن شرکت ابوریحان بیرونی:** به واسطه اینکه شرکت دانش بنیان ابوریحان بیرونی از سال 1396 توانسته است خود را به عنوان یک شرکت دانش بنیان به اثبات برساند (با توجه به قوانین موجود در خصوص حمایت از شرکت‌های دانش بنیان) به نظر می‌رسد که این آکادمی بتواند از وام شرکت‌های دانش بنیان استفاده نماید.