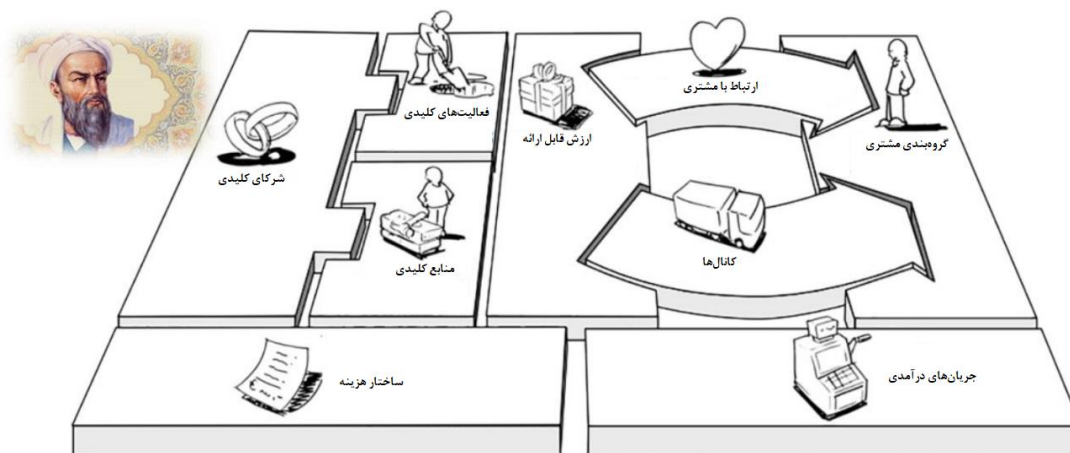


نمونه مدل کسب و کار طرح ناب یا Neo Academy Biruni Business Model - NAB Design



تهیه و تنظیم: پیمان مالکی



بخش قبل: ساختار و موارد هزینه‌ای

این بخش: مدل کسب و کار

بخش بعدی: نتیجه گیری

فهرست مطالب

2 مدل کسب و کار
---	---------------------

مدل کسب و کار

بوم طراحی یک کسب و کار یکی از بخش‌هایی است که در طول توسعه و یا استقرار و به صورت کلی در زمان بقای آن کسب و کار مانع انحراف یا از بین رفتن آن می‌شود. به همین دلیل این بخش یک تصویر کلی و بزرگ از آنچه در این مدل ارائه شده است، خواهد بود.

 <p>مشارکت‌های کلیدی</p> <ul style="list-style-type: none"> • شرکت بهسازان ملت (به عنوان شریک مالی و اسپانسر اصلی این طرح) • صندوق توسعه ملی (به عنوان یکی از تأمین کنندگان مالی این طرح) • بانک ملت (به عنوان اسپانسر فرعی و یاری رسان برای برندینگ) • برخی از شرکای تجاری (به عنوان یاری رسان برای برندینگ) • شبکه‌های رسانه‌ای عمومی سراسری (به عنوان مؤثرترین ابزار در برندینگ) 	 <p>فعالیت‌های کلیدی</p> <ul style="list-style-type: none"> • جذب و آموزش نیروی سازمانی • جذب مدرس • شناسایی صاحبان کسب و کار جهت مشارکت تجاری (اسپانسرینگ، سمینار و بورسیه) • تهیه برنامه تبلیغاتی و عقد قراردادهای تبلیغاتی • تهیه برنامه برندسازی • تهیه محتوای آموزشی و برنامه آموزشی • فرایندهای سامانه آموزش • فرایندهای سامانه کاردار • فرایندهای سامانه کاسبکار • فرایندهای سامانه ایده‌نگار • فرایندهای سامانه کتابدار • فرایندهای زیرسیستم سمینار • فرایندهای زیرسیستم JTBD • فرایندهای زیرسیستم نمایندگی 	 <p>ارزش‌های پیشنهادی</p> <ul style="list-style-type: none"> • مقاله • تهیه رزومه • بررسی رزومه • شغل • پروژه • اسپانسر • راه کار • سمینار • یادگیری • تدریس 	 <p>ارتباط با مشتری</p> <ul style="list-style-type: none"> • انتظارات متقاضیان آموزش • انتظارات کارباان متقاضی آموزش • انتظارات پیمانکاران شخصی • انتظارات صاحبین کسب و کار • انتظارات متقاضیان نیروی کاری • انتظارات متقاضیان برگزاری دوره • انتظارات متقاضیان برگزاری مسابقه نوآوری • انتظارات ارائه کنندگان ایده نوآورانه • انتظارات مؤلفین مقالات • انتظارات خوانندگان مقالات • انتظارات خود آکادمی از این کسب و کار • انتظارات مدرسین • انتظارات کارشناس قراردادهای • انتظارات کارشناس برنامه‌ریزی تحصیلی • انتظارات روابط عمومی و بازرگانی • انتظارات کارشنا امور خلاقیت و نوآوری 	 <p>بخش‌های مشتریان</p> <ul style="list-style-type: none"> • متقاضی یادگیری جوای کار • متقاضی آزاد آموزش • پرسنل متقاضی یادگیری از شرکای تجاری • متقاضیان نیروی کاری آموزش دیده • متقاضیان برگزاری دوره گروهی یا انفرادی • متقاضیان برگزاری مسابقه نوآوری • ارائه کنندگان ایده نوآورانه • مدیران و یا صاحبان صنایع • اساتید دانشگاهی و مشاهیر آموزشی • مؤلفین مقالات
	 <p>منابع کلیدی</p> <ul style="list-style-type: none"> • منابع سخت‌افزاری (محیط‌ها، بازیهجهت ملزومات) • منابع نرم‌افزاری (سامانه آموزش، سامانه کاردار، سامانه کتابدار، سامانه کاسبکار، سامانه ایده‌نگار، سیستم BPMS، سیستم BRMS، ریز، طاهر، س‌لاک، چشتری، سیستم اتاق گفتگو، زیر سیستم کار تابل، زیر سیستم JTBD، سیستم‌های عامل‌های اجه‌کیت) • منابع انسانی (کارشناس منابع انسانی روابط عمومی، بازاریابی امور خلاقیت و نوآوری، قرارداد، مالی، برنامه‌ریزی تحصیلی، انفرماتیک، تولید محتوای و مدرسین و مدیر آکادمی) • منابع قانونی (امتیاز دانش بنیان بودن بهسازان ملت) 	 <p>ساختار و موارد هزینه</p> <ul style="list-style-type: none"> • خرید یا اجاره اپارتمان یا واحد اداری و یا استفاده از محیط‌های کم استفاده شرکت بهسازان ملت • خرید یک سامانه توسعه فرایند محور و قلنده محور که بتواند ERP برای این کسب و کار باشد • هزینه طراحی و توسعه سامانه آموزش • هزینه طراحی و توسعه سامانه کاردار • هزینه طراحی و توسعه سامانه ایده‌نگار • هزینه طراحی و توسعه سامانه کاسبکار • هزینه طراحی و توسعه سامانه کتابدار • هزینه طراحی و توسعه زیرسیستم‌های درون سامانه آموزش • هزینه پشتیبانی از سیستم مدیریت فرایند و یا مدیریت قواعد • هزینه دستمزد پرسنل ستادی • هزینه پاداش‌ها و سود حاصل از پیشنهادی پرسنل به پرسنل • هزینه دستمزد پرسنل عملیاتی • هزینه تدارکات و یا اجاره محل سمینارها • هزینه بازپرداخت وام • هزینه تبلیغات • هزینه‌های پیش‌بینی نشده • هزینه‌های طرح‌های ثانویه 	 <p>جریان‌های درآمدی</p> <ul style="list-style-type: none"> • درآمد حاصل از جریان هزینه اشتغال به کار • درآمد حاصل از کمیسیون تحقق پیمان نامه اجرای پروژه • درآمد حاصل از دوره‌های آموزشی با منشأ آکادمی • درآمد حاصل از دوره‌های آموزشی با منشأ شریک تجاری • درآمد حاصل از جریان هزینه مسابقات کشف راه کار • درآمد حاصل از جریان هزینه معرفی ایده و اسپانسر • درآمد حاصل از جریان هزینه تشکیل رزومه حرفه‌ای و دریافت تأییدات آن • درآمد حاصل از جریان هزینه نشر مقالات علمی • درآمد حاصل از دریافت وام صندوق توسعه ملی برای شرکت‌های دانش بنیان • درآمد تخصیصی حاصل از بخشی از سود سال قبل (۵ تا ۱۰۰ درصد) 	