شناسایی حوزه‌های ارزش ذی‌نفعان

در ابتدا باید به ذی‌نفعان بپردازیم و آن‌ها را شناسای کنیم. **ذی نفع** یعنی افراد و گروه‌هایی که به نوعی در موفقیت یا شکست یک کسب و کار، سهیم هستند. طبق این تعریف مجموعه متعددی از گروه‌های مختلف در ذیل ذی‌نفعان قرار می‌گیرند.

* سهامداران شرکت
* نیروهای اصلی شرکت
* پیک‌های موتوری
* فروشگاه‌های خرد فروش لباس
* تولید‌کنندگان لباس
* مشتری‌ها و خریداران لباس
* شرکت‌های رقیب
* سرویس‌دهندگان اینترنت (به خاطر انجام شدن در بستر اینترنت)
* فروشندگان موبایل

یکی از کارهای مفیدی که ما در این بخش می‌توانیم انجام دهیم این است که با شناسایی ذی‌نفعان اصلی و مهم برای شرکت طوری رفتار کنیم که بتوانیم هم سود خود و هم رضایت‌مندی ذی‌نفعان از صنعت ما را بیشنیه کنیم. در این قسمت به برخی از حوزه‌ه‌های ارزش می‌پردازیم.

* پرداخت به موقع پول تولیدکنندگان و فروشندگان لباس
* پرداخت به موقع حقوق پیک‌های موتوری
* ارتباط با تولیدکنندگان با کیفیت و تحویل محصول با کیفیت به مشتری
* راه‌اندازی کسب‌وکار بر بستر پلت‌فرم‌های smooth
* برقراری امنیت و چرخه مالی بدون مشکل در پلت‌فرم
* راه‌اندازی زنجیره تامین و لجستیک هماهنگ و بدون مشکل
* ایده‌پردازی و رفع مداوم مشکل‌ها