

پاتوق اشتغال و کسب و کارهای مجازی با محوریت مدل های درآمدی

22 فروردین ماه 1398 - خانه کارآفرینی نگاه فردا
با مشارکت اداره کل ورزش و جوانان و دفتر امور اجتماعی و فرهنگی استانداری اردبیل

رامین عبدی : موسس شتاب دهنده جاویدان

راه های ارتباطی :

Email: raminabdi@gmail.com Instagram: Ramin.abdi.1359

Telegram:javidanac

محورهای کارگاه

- مفاهیم کسب و کارهای اینترنتی
- انواع کسب و کارهای اینترنتی
- مدل کسب و کار
- مدل های درآمدی

کسب و کارهای اینترنتی (الکترونیکی)

○ کسب و کارهای اینترنتی (الکترونیکی): انجام کسب و کار با استفاده از کلیه امکانات و ابزار الکترونیکی (مانند وب)

مزایای کسب و کارهای اینترنتی (الکترونیکی)

- نزدیک شدن ارتباطات
- دستیابی به بازارهای جدید
- افزایش میزان فروش و سود
- حذف هزینه هایی مانند تهیه کاغذچاپ، بروشور و کاتالوگ
- کاهش هزینه های معاملاتی و تدارکاتی
- بهبود مدیریت بر روابط مصرف کننده، عرضه کننده و کارکنان
- کاهش آلودگی محیط زیست، ترافیک و ازدحام

انواع کسب و کارهای الکترونیکی

کسب و کار الکترونیک بسته به اینکه طرفهای معامله سازمان ها یا افراد باشند به انواع زیر تقسیم می شوند

- واحد تجاری با واحد تجاری (BUSINESS TO BUSINESS = B2B)
- واحد تجاری با مصرف کننده (BUSINESS TO CONSUMER = B2C)
- مصرف کننده با مصرف کننده (CONSUMER TO CONSUMER = C2C)
- واحد تجاری با دولت (BUSINESS TO GOVERNMENT = B2G)
- دولت با واحد تجاری (GOVERNMENT TO BUSINESS = G2B)

مشخصات مهم کسب و کارهای اینترنتی

- مثل رودخانه پشت خونه تون هست!
- خیلی ارزون میشه شروعش کرد
- ریسک کمتر
- نرخ تبدیل بالا
- حذف محدودیتهای زمانی و مکانی

چند مدل مختلف کسب و کارهای اینترنتی

- فروش و عرضه کالا بدون واسطه
- ارائه خدمات الکترونیک
- تولید محتوای + فروش دانش و مهارت
- کلاس های آنلاین
- کسب درآمد از دنیای فریلنسینگ

فروش و عرضه کالا



- فروش مستقیم (بدون واسطه)
- فروش غیر مستقیم

ارائه خدمات الکترونیک



- فروش هاست و دامین
- درگاه های واسط بانکی
- تاکسی آنلاین
- فروش بلیت قطار و هواپیما ...
- خشکشویی آنلاین
- خدمات منزل ...

بوم مدل کسب و کار












○ ابزار خلق، طراحی و نیز تحلیل مدل کسب و کار

○ امکان استفاده گروهی و به چالش کشیدن مدل کسب و کار

○ تحلیل و بررسی مدل کسب و کار رقبا و دیگر شرکت‌ها



بوم مدل کسب و کار

بوم مدل کسب و کار				
 شرکای کلیدی	 فعالیت‌های اصلی	 ارزش پیشنهادی	 ارتباط با مشتریان	 بخش مشتریان
	 منابع اصلی		 کانال توزیع	
 ساختار هزینه‌ها		 جریان درآمد		

آنچه سرپا نگه ام می دارد



○ حیات کسب و کار شما، وابسته به جریان درآمد شماست

درآمد صفر

○ کسب و کار شما هیچ درآمدی ندارد.

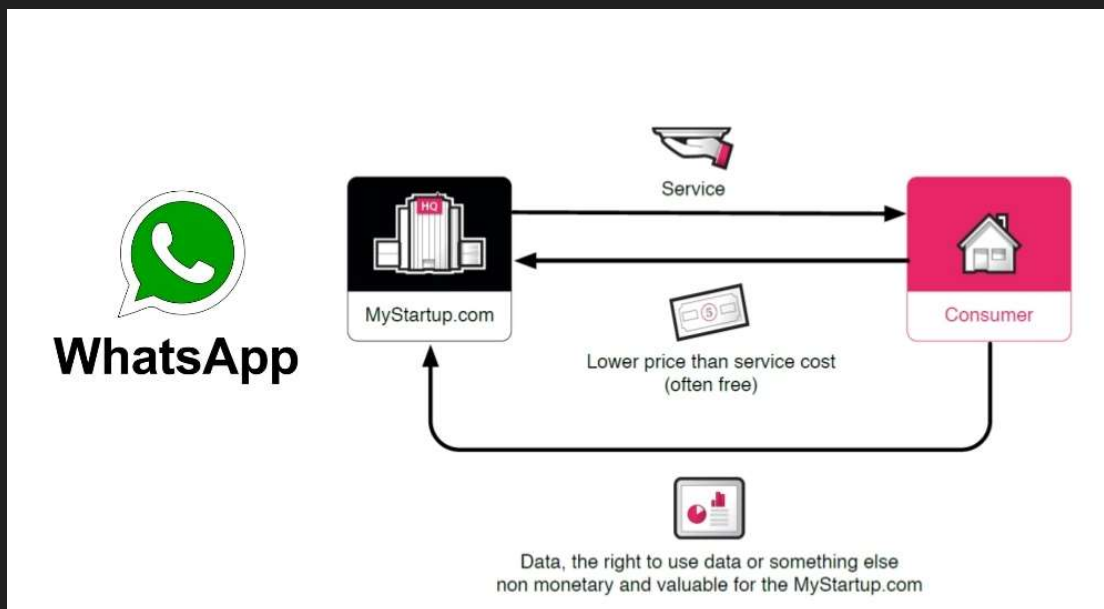
○ داده یا اطلاعاتی که برای کسب و کارهای دیگر خودتان یا دیگران ارزشمند است،

○ برندینگ،

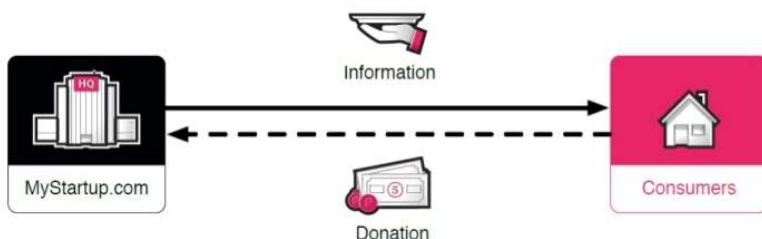
○ حفظ سهم بازار،

○ ایجاد مانع برای ورود رقبای جدید

○ برنامه WhatsApp یک نمونه خوب برای این مدل درآمد است.

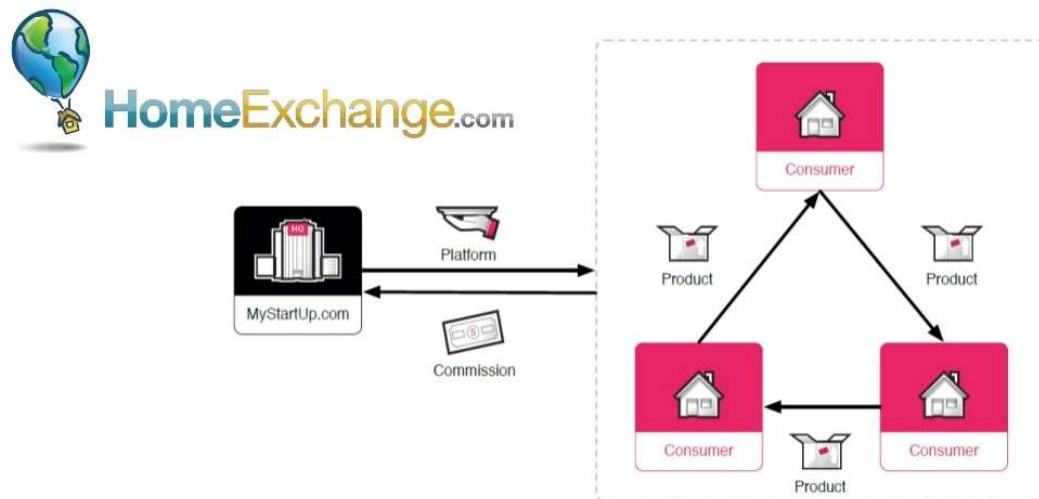


کمک های مردمی (Donation)



○ شما درصدد تحقق اهدافی هستید و پول در درجه نخست اهمیت نیست. ولی برای رسیدن به آن اهداف به پول نیاز دارید. بهترین کار کمک گرفتن از کسانی است که دغدغه شما را دارند.

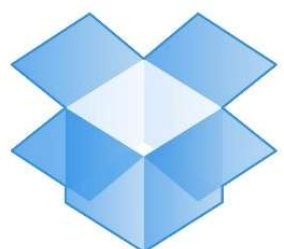
مبادله پایایی



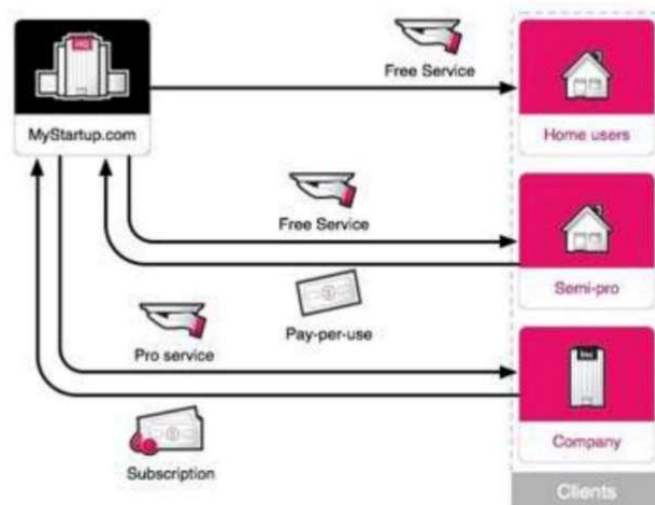
- پلتفرمی برای مبادله خدمات یا کالاها به صورت پایایی با هم مبادله کنند.
- دریافت کمیسیون از معاملات

فریمیوم (Freemium)

بخش عمده ای از خدماتتان را رایگان ارائه دهید تا مشتریان جذب شده و به خدمات شما عادت کنند. بخش خاصی از مشتریانتان را شناسایی کنید که نیازهای بیشتری از بقیه دارند، خدماتی را طراحی کرده و آن را به صورت پولی در اختیار آنها قرار دهید.

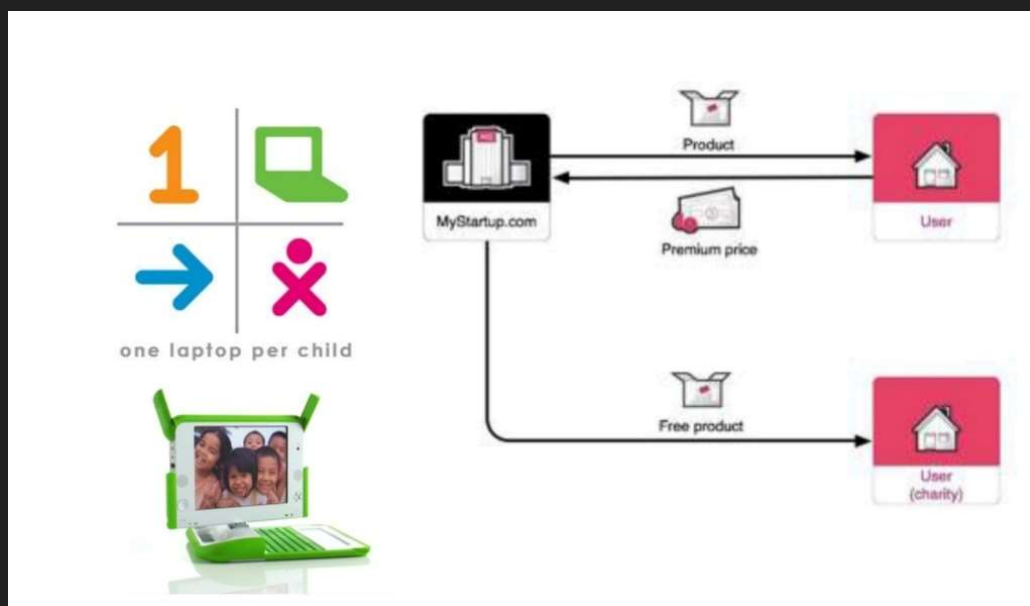


Dropbox

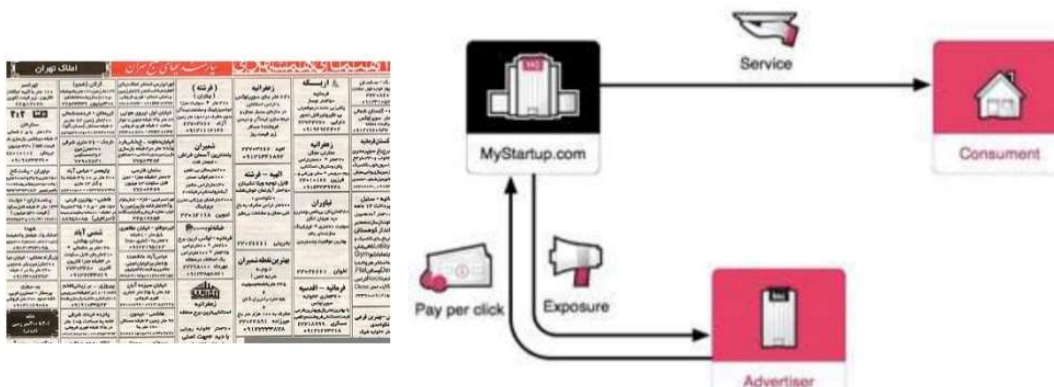


یکی بخر، یکی هدیه بده

این مدل به نوعی یک استراتژی ارزش آفرینی اجتماعی است. امکانی را فراهم آورید که مشتریان ضمن خرید از شما بتوانند به دیگران هم کمک کنند

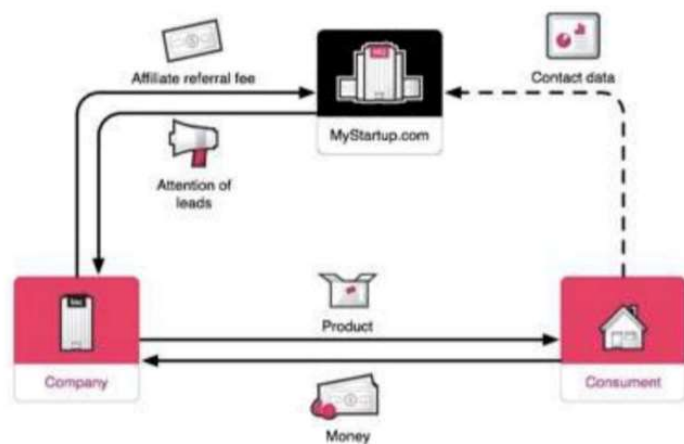


تبلیغات (Advertising)



- محبوب‌ترین و اغلب ناکارآمدترین مدل درآمد تازه‌کارها!
- اگر توانستید حجم انبوهی از مشتریان رایگان را جذب سرویس خود بکنید، وقت آن رسیده با تبلیغ کسب و کارهای دیگر از این حضور آنها درآمد کسب کنید

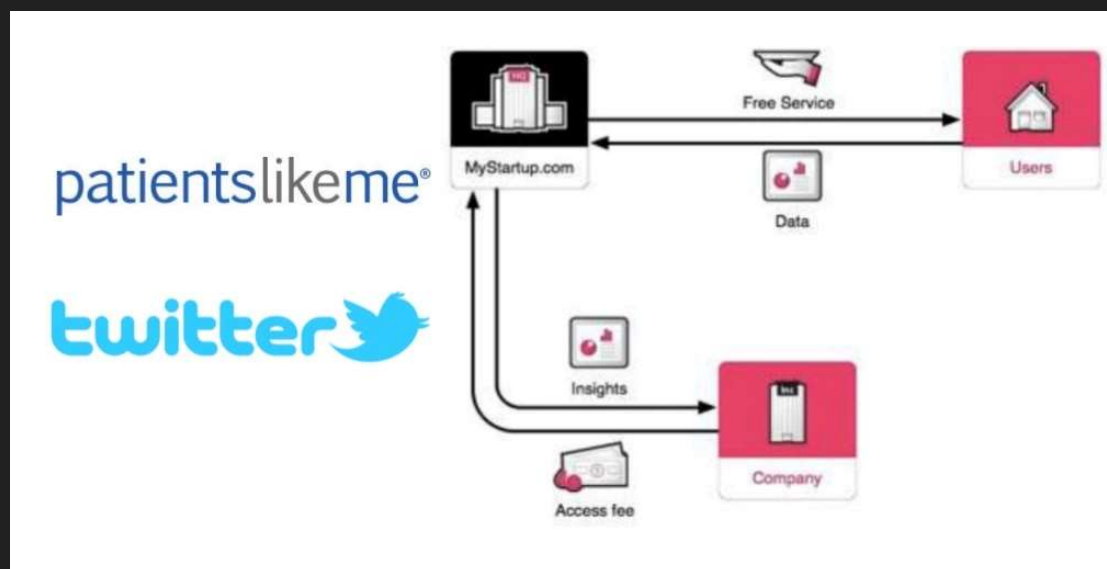
همکاری و ارجاع



FindGift.com 

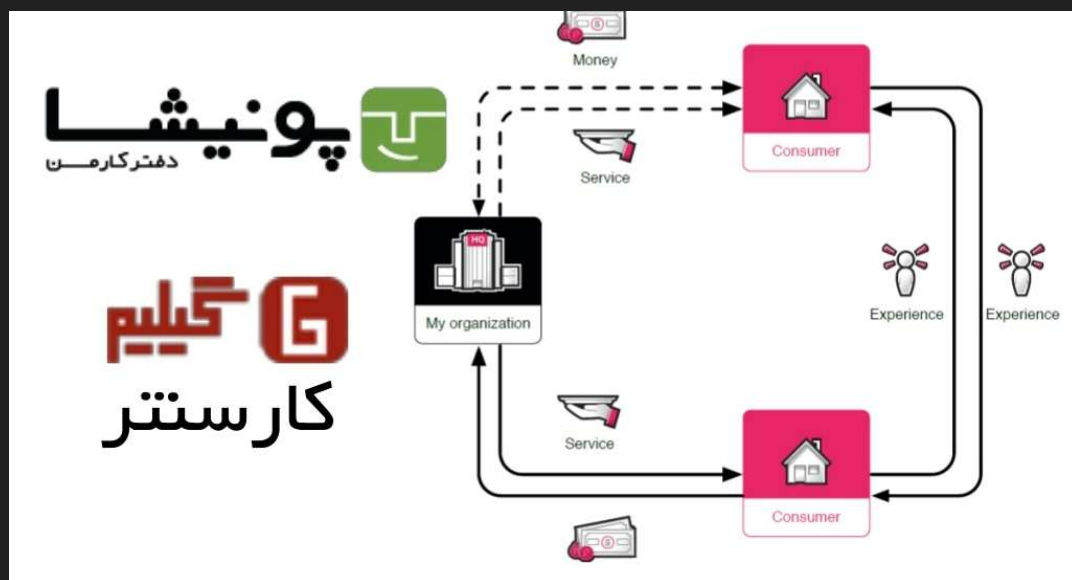
○ مرجعی برای جذب و شناسایی کاربران و ارجاع آن ها به سایر کسب و کارها

فروش داده



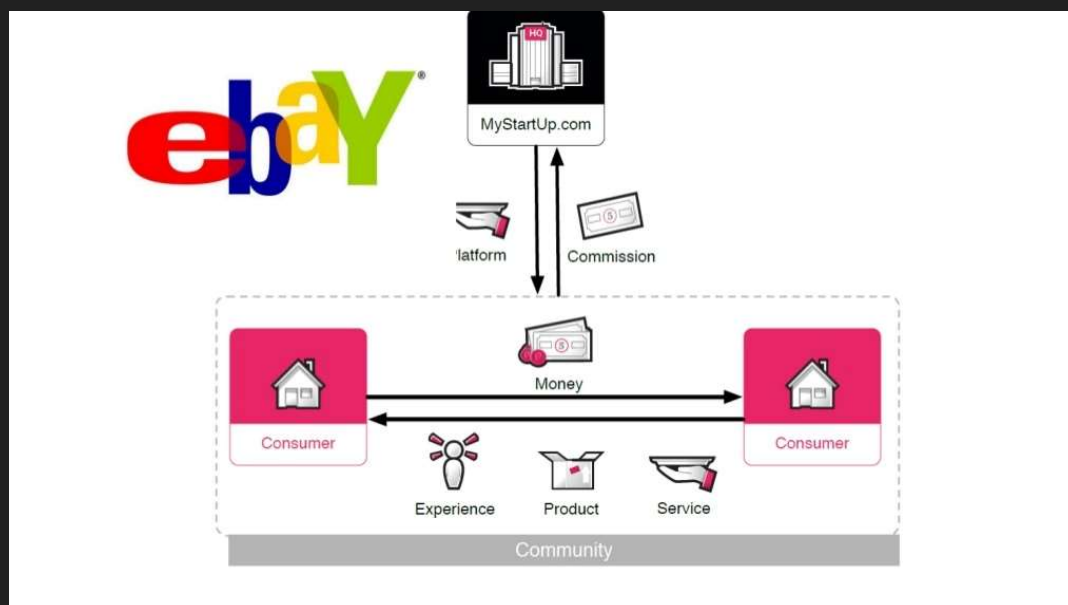
○ محبوب‌ترین مدل درآمد شبکه‌های اجتماعی. تحلیل حجم انبوهی از «محتوای تولید شده توسط کاربر»

پلتفرم ایجاد ارتباط



- به مردم کمک کنید افرادی را پیدا کنند که به آنها نیاز دارند.
- بابت ایجاد ارتباط پول بگیرید.
- سایت‌های بسیاری مانند پونیشا، ایران تلنت و... از این راه پول در می‌آورند.

بازار الکترونیکی



○ زیرساختی یک بازار الکترونیکی را ایجاد کنید. از آنها در ازای استفاده از این زیرساخت پول بگیرید.

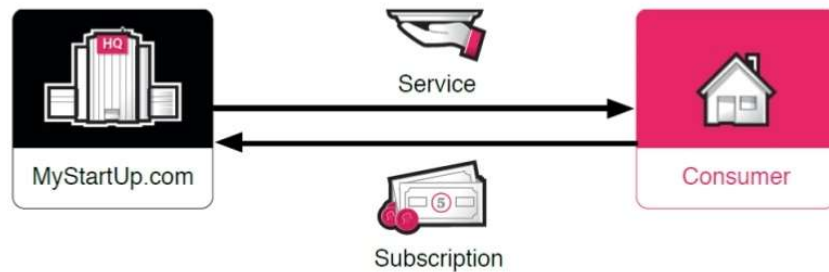
○ یا هزینه‌های‌شان را کاهش دهید،

○ یا بازاریابی را برایشان تسهیل کنید

○ یا بسته‌ای از خدمات یکپارچه به آنها ارائه دهید

○ و یا هر کار دیگری که یک ارزش افزوده برای آنها (به خصوص فروشندگان) ایجاد کند.

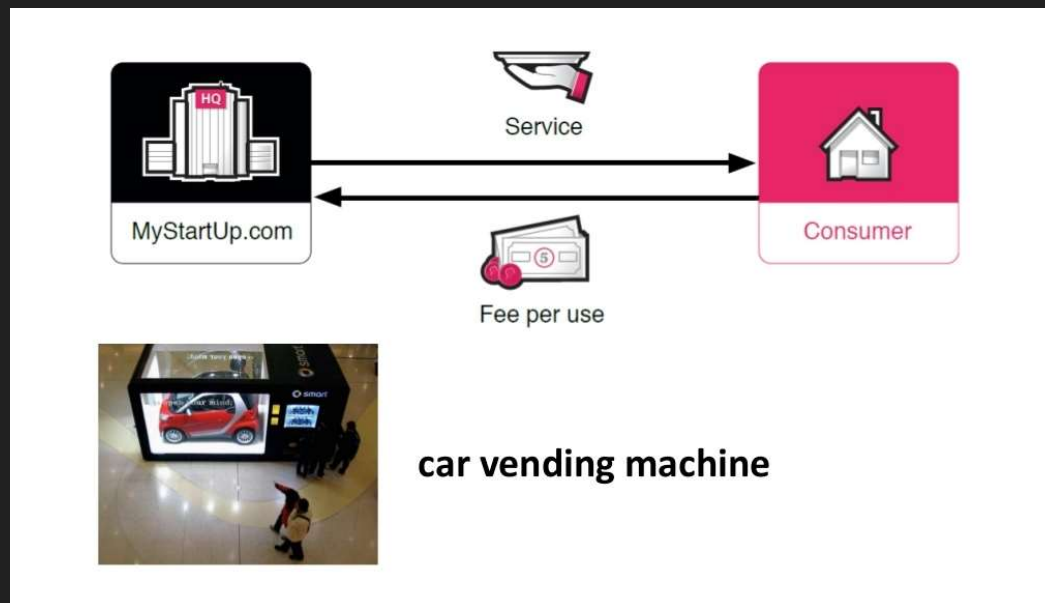
عضویت



سیستم حسابداری شخصی **جیب**

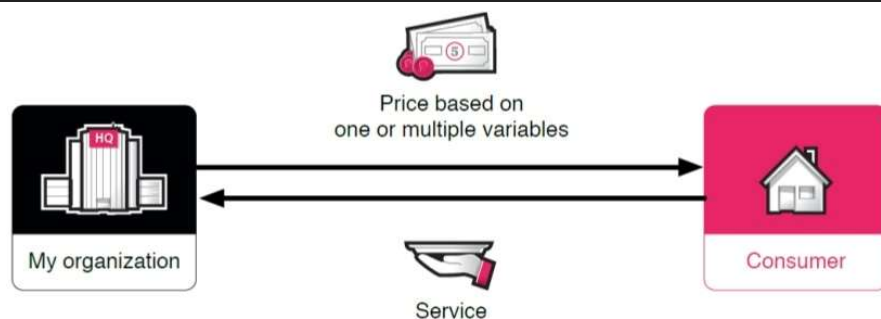
○ خدماتی را به صورت مستقیم به مشتریان ارائه دهید و از آنها به ازای مدت زمانی معلوم پول بگیرید.

پرداخت به ازای هر بار استفاده (Pay per use)



○ مشتری هر بار که از خدمات شما استفاده کرد باید پول بپردازد.

قیمت گذاری پویا (Dynamic Pricing)



QATAR
القطرية
AIRWAYS

○ به جای قیمت گذاری ثابت یک راهبرد قیمت گذاری پویا طراحی کرده و مشتریان مختلفی را بسته به میزان بهای مختلف جذب کنید

سپاس از همراهی تان