



بسمه تعالی

دانشگاه صنعتی امیرکبیر (پلی تکنیک تهران)

دانشکده مهندسی کامپیوتر



دانشگاه صنعتی امیرکبیر
(پلی تکنیک تهران)

درس کارآفرینی ، نیمسال اول سال تحصیلی 1404-1405
تمرین سری دوم (موعد تحویل: دوشنبه 26 آبان ماه 1404)

نکات مهم:

- پاسخ به تمرین‌ها می‌بایست به صورت انفرادی انجام شود. در صورت کشف هر گونه تقلب، نمره تمرین صفر خواهد شد.
- پاسخ‌ها می‌بایست خوانا و منظم باشند، در صورت ناخوانا بودن یا عدم رعایت نظم پاسخ تمرین تصحیح نخواهد شد.
- پاسخ تمرین‌ها می‌بایست در قالب یک فایل PDF با نام «HW2_StudentID» در زمان مقرر در صفحه درس بارگذاری شود.
- پرسش‌های خود درباره این تمرین را می‌توانید از طریق گروه درس مطرح فرمائید.

سوال (۱)

الف) مفهوم مدل کسب‌وکار (Business Model) را به عنوان یک چارچوب (کسب ارزش) (Value Capture) تعریف کنید و توضیح دهید چرا این مفهوم، ارزشی (Value-based) در نظر گرفته می‌شود و نه هزینه‌ای (Cost-based).

ب) تفاوت اساسی بین مدل کسب‌وکار و چارچوب قیمت‌گذاری (Pricing Framework) را شرح دهید.

ج) توضیح دهید که چرا بر اساس چرخه عمر پذیرش فناوری (Technology Adoption Life Cycle)، قیمت‌گذاری برای مشتریان مختلف (مانند نوآوران در مقابل پذیرندگان اولیه) باید متفاوت باشد

سوال (۲)

به عنوان یک کسب‌وکار نوپا، منابع محدودی در اختیار دارید. بنابراین، استفاده هدفمند از این منابع بسیار ضروری است. یکی از راه‌های انجام این کار، انتخاب یک بخش خاص از بازار هدف (بر اساس تحلیل بخش‌بندی بازار شما) به عنوان اولین بازار (که به آن بازار پیشگام یا Beachhead Market گفته می‌شود) است؛ بازاری که کسب‌وکار شما در ابتدا بر آن تمرکز می‌کند تا به اهداف اولیه و موفقیت اولیه خود دست یابد.

در این مسئله، شما در مورد بازارهای پیشگام اولیه برخی از شرکت‌های موفق فناوری امروزی یاد خواهید گرفت.

الف) بازار پیشگام فیس‌بوک چه بود؟

ب) بازار پیشگام پینترست چه بود؟

ج) بازار پیشگام رایانه‌های رومیزی در کسب‌وکارها چه بود؟

د) بازار پیشگام اولین تلفن‌های همراه چه بود؟

سوال (۳)

در جدول زیر، مجموعه‌ای از مدل‌های کسب‌وکار (در سطرهای جدول) و شرکت‌ها (در ستون‌های جدول) آورده شده است.

مشخص کنید که هر شرکت (یا یکی از محصولات/خدمات آن شرکت) از کدام مدل(های) کسب‌وکار استفاده می‌کند.

هر شرکت می‌تواند از بیش از یک مدل کسب‌وکار از میان مدل‌های فهرست‌شده استفاده کند.

به عنوان مثال، در جدول مدل کسب‌وکار مورد استفاده‌ی موتور جست‌وجوی گوگل (Google Search Engine) انتخاب شده است.

مدل کسب‌وکار	Google Search Engine	Stripe	Amazon Prime	Amazon AWS	Slack	Stitch Fix	Rent the Runway	Dropbox
مدل پرداخت پیش‌پرداخت (Up-Front Charge Model)								
مدل کارمزد تراکنش (Transaction Fee Model)								
مدل پارکینگ متر (Parking Meter Model)								
مدل مبتنی بر استفاده (Usage-Based Model)								

مدل تلفن همراه (Cell Phone Model)								
مدل اشتراک (Subscription Model)								
مدل صدور مجوز (Licensing Model)								
مدل مصرفی (Consumable Model)								
مدل فروش افزایشی (Upsell Model)								
مدل فریمیوم (Freemium Model)								
مدل تبلیغاتی (Advertising Model)	✓							
مدل فروش مجدد (Reselling Model)								

سوال (۴)

نظریه انتخاب (Choice Theory) (توسط ویلیام گلاسر) یک مدل روان‌شناختی است که توضیح می‌دهد چرا انسان‌ها همان‌طور که هستند رفتار می‌کنند و چگونه می‌توانیم با افرادی که برایمان مهم هستند، روابط مثبتی ایجاد کنیم (برای اطلاعات بیشتر درباره‌ی این نظریه تحقیق کنید). این نظریه ۵ نیاز اساسی انسان را شناسایی می‌کند:

۱. بقا (Survival)

۲. عشق و تعلق (Love and Belonging)

۳. قدرت (Power)

۴. آزادی (Freedom)

۵. لذت (Fun)

الف) دو شرکت را نام ببرید که یکی یا چند مورد از این پنج نیاز اساسی را برطرف می‌کنند و روش‌های خاص آن‌ها را برای پاسخ به این نیازها توضیح دهید.

ب) مدل کسب‌وکار هر یک از این شرکت‌ها را توضیح دهید.

ج) توضیح دهید که چگونه اولویت‌نمایی که هر شرکت بر آن تمرکز دارد، بر انتخاب مدل کسب‌وکار آن شرکت تأثیر می‌گذارد.

سوال (۵)

مدل کسب‌وکار پارکینگ‌متر همچنین به مدل هزینه‌های جریمه‌ای نیز معروف است. این همان مدلی است که توسط شرکت‌های کارت اعتباری و برای مدتی توسط شرکت Blockbuster استفاده می‌شود که در آن هزینه‌های دیرکرد دریافت می‌شود. مشکل اصلی که Blockbuster کشف کرد این بود که مشتریان وفادار ممکن است با چنین هزینه‌های دیرکردی از شرکت دور شوند. به همین دلیل، زمانی که Netflix با شعار بدون هزینه‌های دیرکرد وارد بازار شد، Blockbuster سهم زیادی از بازار خود را از دست داد و هرگز نتوانست به آن بازگردد.

الف) سه درس که می‌توان از رویکردهای اتخاذ شده توسط Blockbuster و Netflix برای جذب ارزش از خدمات/محصولاتشان گرفت چیست؟

ب) چرا هزینه‌های دیرکرد به طور چشمگیری بر Blockbuster تأثیر گذاشت ولی بر شرکت‌های کارت اعتباری تأثیری نداشت؟ توضیح دهید. (نکته: می‌توانید این سوال را از منظر نظریه انتخاب گلاسر بررسی کنید)