

مدل کسبوکار

مهدی ناصری | پاییز ۹۷





مهـدی نامسری mnasseri.ir

ساختن چیزی که کسے نیازی به آن ندارد

دلیل اصلی



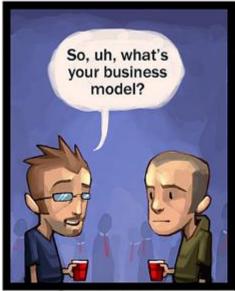
استارتابها





یک مدل کسب و کار چیست؟

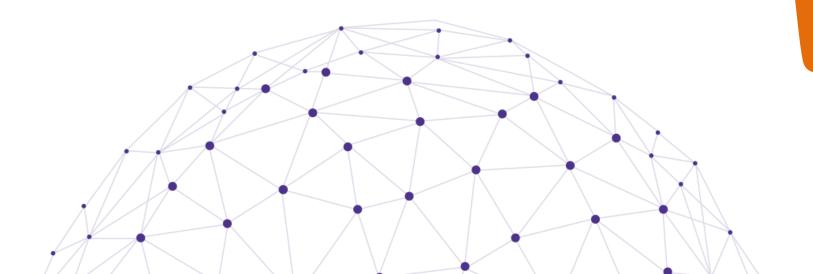








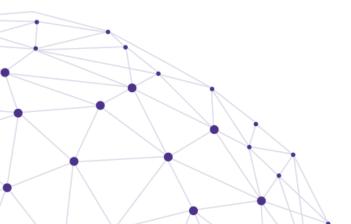
یک مدل کسب و کار چیزی جز نمایش نحوه در آمدزایی یک سازمان نیست







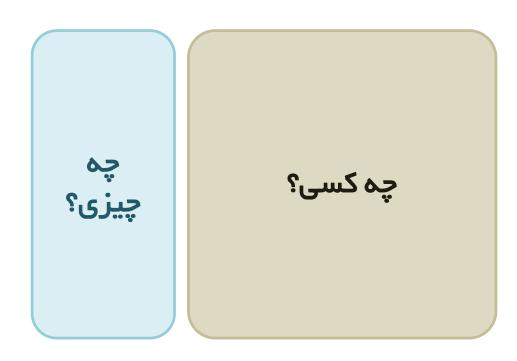
بیایید آن را سادهتر کنیم...







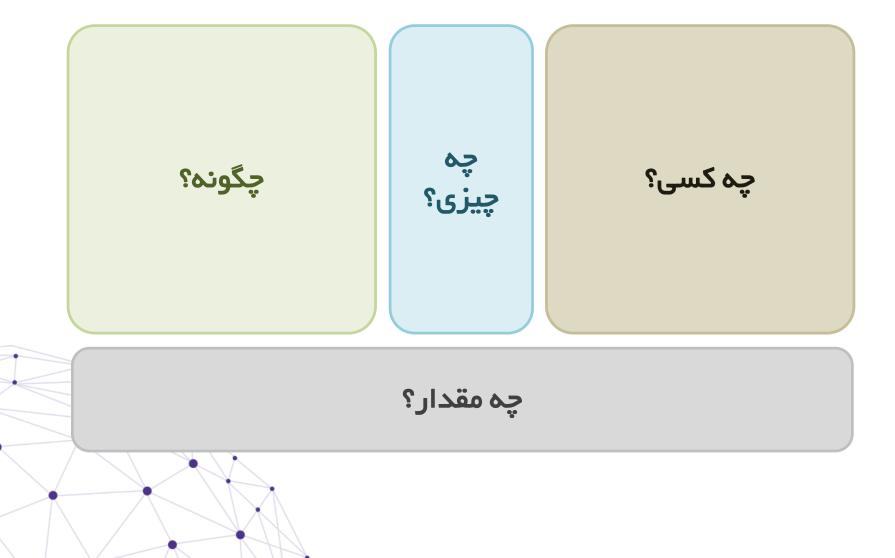




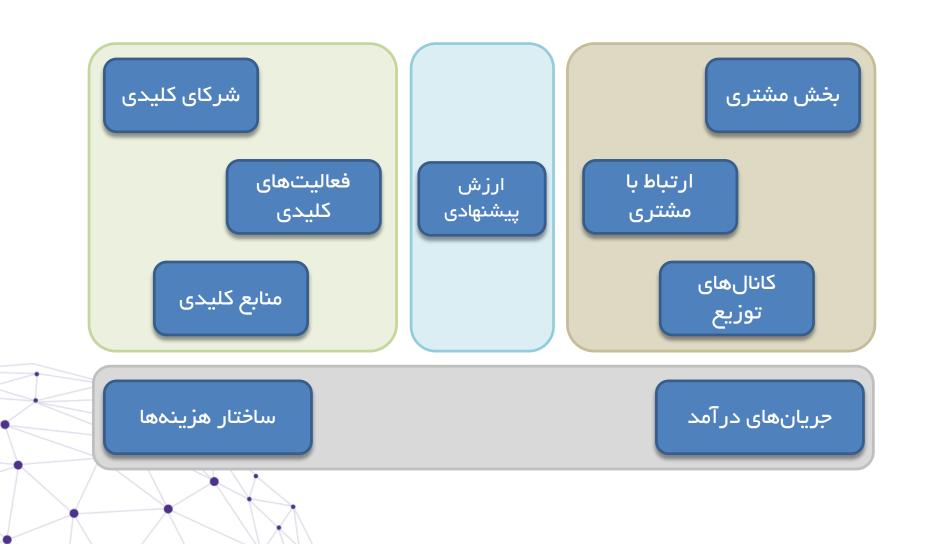




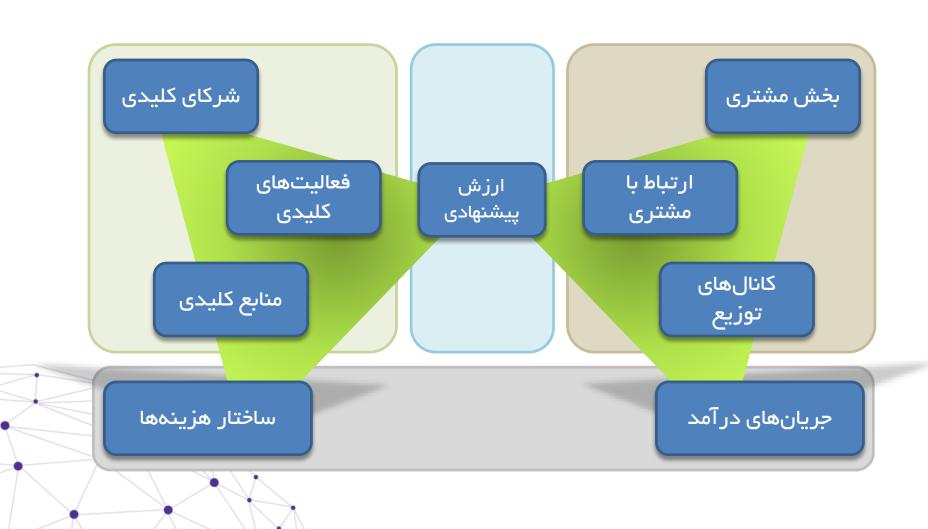




۹ جزء سازنده بوم مدل کسب و کار



۲ مثلث جادویی (چه کسی؟ چگونه؟)



بوم (CANVAS) چگونه چیزی است؟

یک طرح گرافیکی برای خلاصهسازی فرایند ایجاد، تحویل و به دست آوردن ارزش سازمان

كـــامـــل

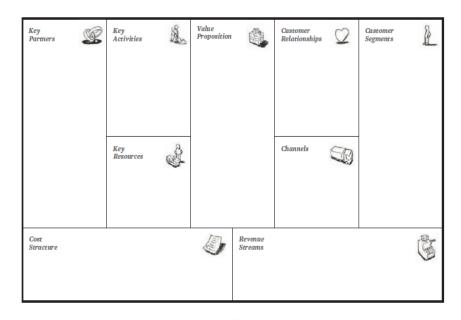
تمام ویژگیهای یک کسب و کار به طور واضح نمایش داده شده است.

ســـاده

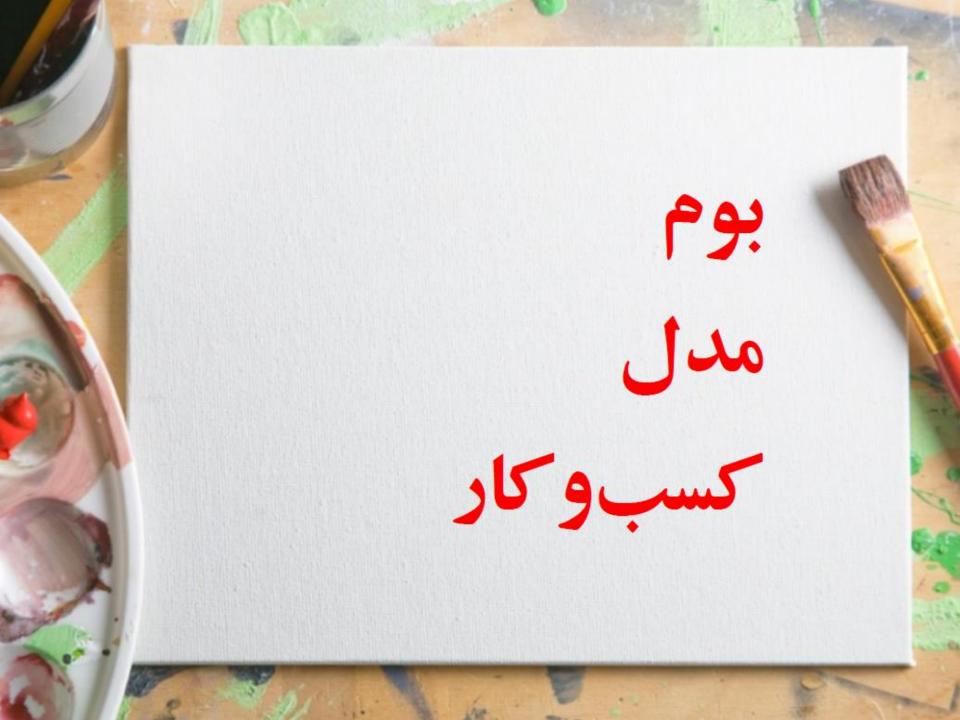
فهم و انتقال مطالب آن بسیار آسان است

مختصر

نیازی به حجم انبوه مستندات مختلف نیست



توسط Alex Osterwalder در سال ۱۵۰۰ در کتاب «خلق مدل و کسب و کار»



STRATEGIC **PARTNERS**







CUSTOMER SEGMENT









KEY **RESOURCES**









DISTRIBUTION CHANNELS













REVENUES

























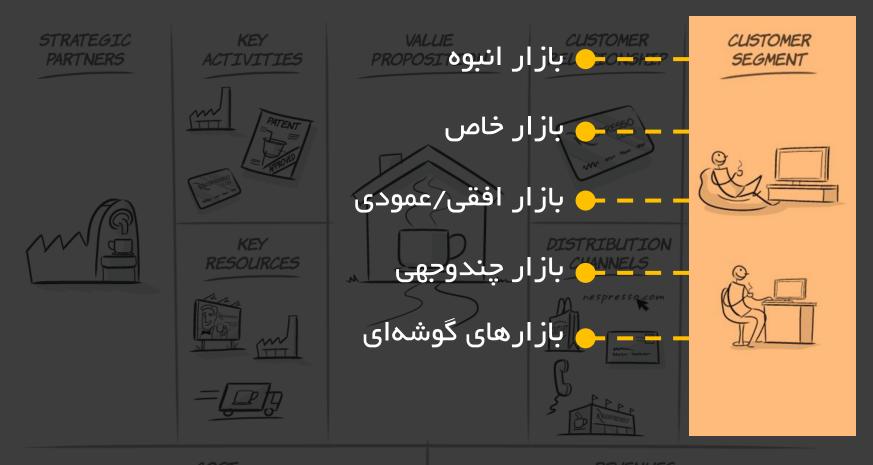


بخش مشتریان

به چه مشتریان و کاربرانی سرویس میدهید؟ چه کارهایی را واقعا میخواهند که انجام شود؟







بخش مشتريان

به چه مشتریان و کاربرانی سرویس میدهید؟ چه کارهایی را واقعا میخواهند که انجام شود؟













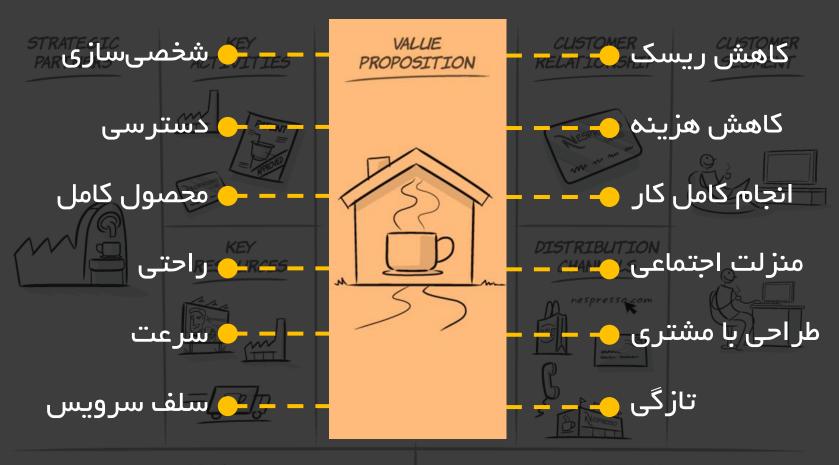




ارزش پیشنها<u>دی</u>

به آنها چه میدهید؟ این برای آنها چه کاری میکند؟ چرا باید مشتری شما شوند؟





ارزش پیشنها<u>دی</u>

به آنها چه میدهید؟ این برای آنها چه کاری میکند؟ جرا باید مشتری شما شوند؟





KEY









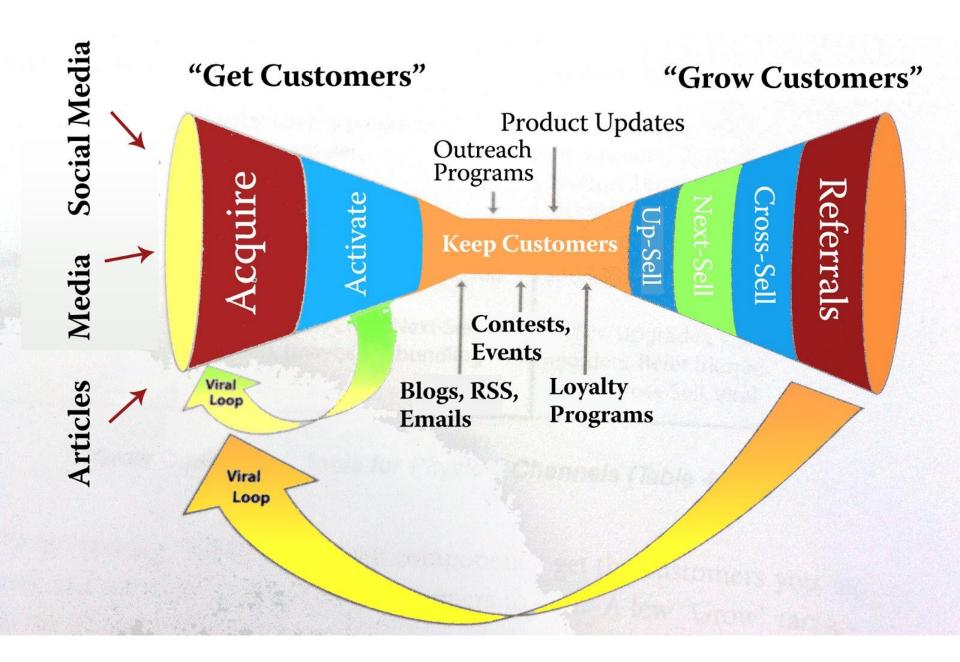








با هر بخش از مشتریان چگونه ارتباط برقرار میکنید؟ برای جذب، نگهداری و رشد از چه تکنیکهایی استفاده می کنید؟





ارتباط با مشتری

با هر بخش از مشتریان چگونه آرتباط برقرار میکنید؟ برای جذب، نگهداری و رشد از چه تکنیکهایی استفاده می کنید؟





KEY

















کانالهای توزیع

چگونه به هر بخش از مشتریان دسترسی پیدا میکنید؟ نقاط تماس شما در آگاهسازی، ارزیابی، انتخاب، خرید و پشتیبانی چیست؟



کانالهای توزیع

چگونه به هر بخش از مشتریان دسترسی پیدا میکنید؟ نقاط تماس شما در آگاهسازی، ارزیابی، انتخاب، خرید و پشتیبانی چیست؟

جریانهای در آمد

مشتری واقعا برای چه چیزی پول میدهد؟ چگونه؟ آیا یکباره در آمد کسب میکنید یا کم کم و پیوسته؟













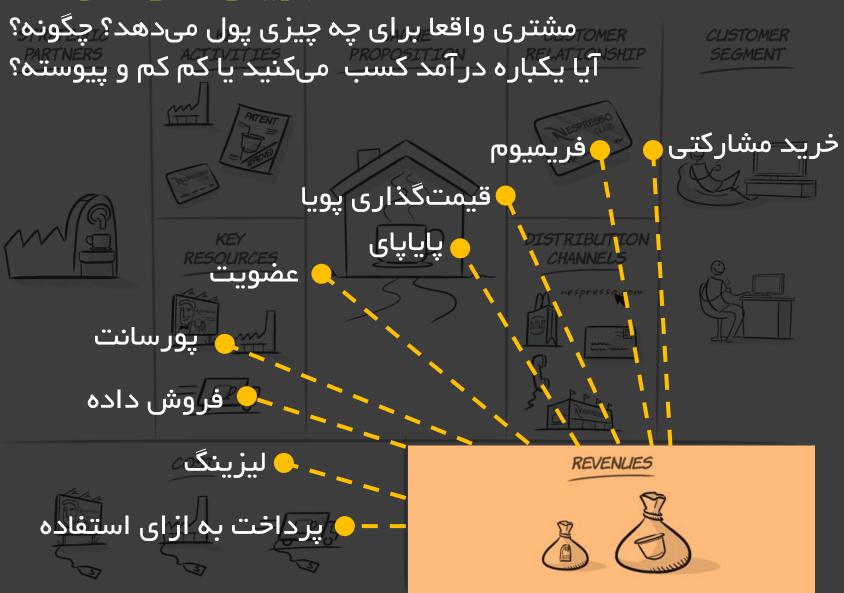








جریانهای در آمد



















فعالىتهاى كليدى

چه فعالیتهایی ارزش پیشنهادی شما را میسازند؟ کدام فعالیتها در ایجاد مزیت رقابتی و قدرت بقای شرکت حیاتی هستند؟



فعاليتهاى كليدى

چه فعالیتهایی ارزش پیشنهادی شما را میسازند؟ کدام فعالیتها در ایجاد مزیت رقابتی و قدرت بقای شرکت حیاتی هستند؟ STRATEGIC PARTNERS







CUSTOMER SEGMENT











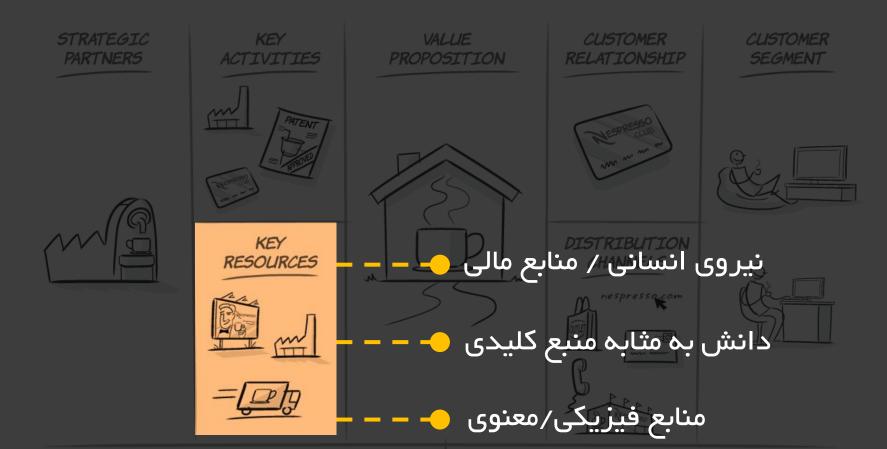


منابع كليدى

چه منابعی از مدل کسب و کار شما حمایت میکنند؟ چه دار اییهایی لازم و ضروری هستند؟







چه منابعی از مدل کسب و کار شما حمایت میکنند؟ چه دار اییهایی لازم و ضروری هستند؟









CUSTOMER RELATIONSHIP







CUSTOMER SEGMENT





REVENUES

شرکای کلیدی

چه شرکا و تامینکنندگانی فعالیتهای مدل شما را حمایت میکنند؟ برای انجام فعالیتهای کلیدی به کدامیک از شرکا نیاز اساسی دارید؟



شرکای کلیدی

چه شرکا و تامینکنندگانی فعالیتهای مدل شما را حمایت میکنند؟ برای انجام فعالیتهای کلیدی به کدامیک از شرکا نیاز اساسی دارید؟

هزينهها

منابع، فعالیتها و شرکای کلیدی شما چه هزینههایی دارند؟

قیمتگذاری نهایی بر چه اساسی خواهد بود؟







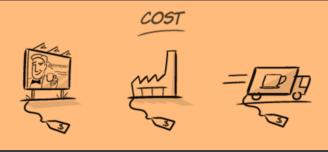






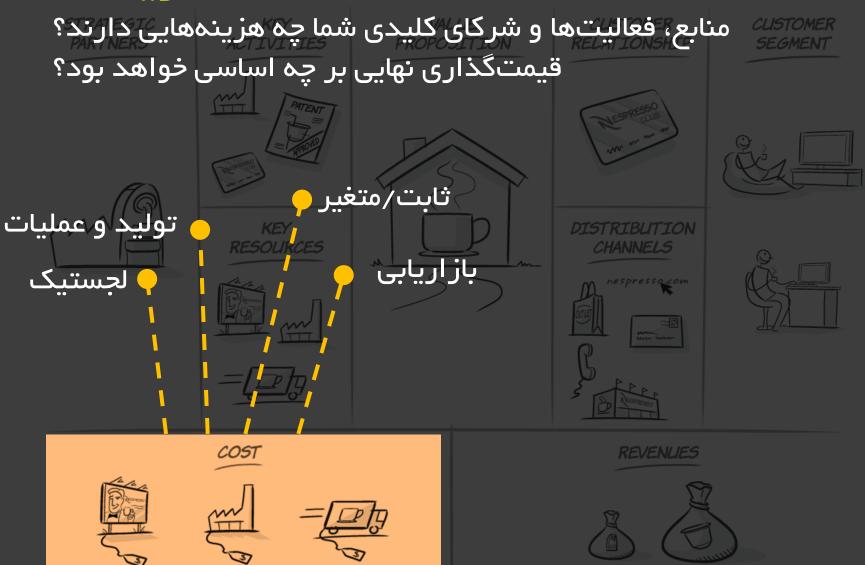




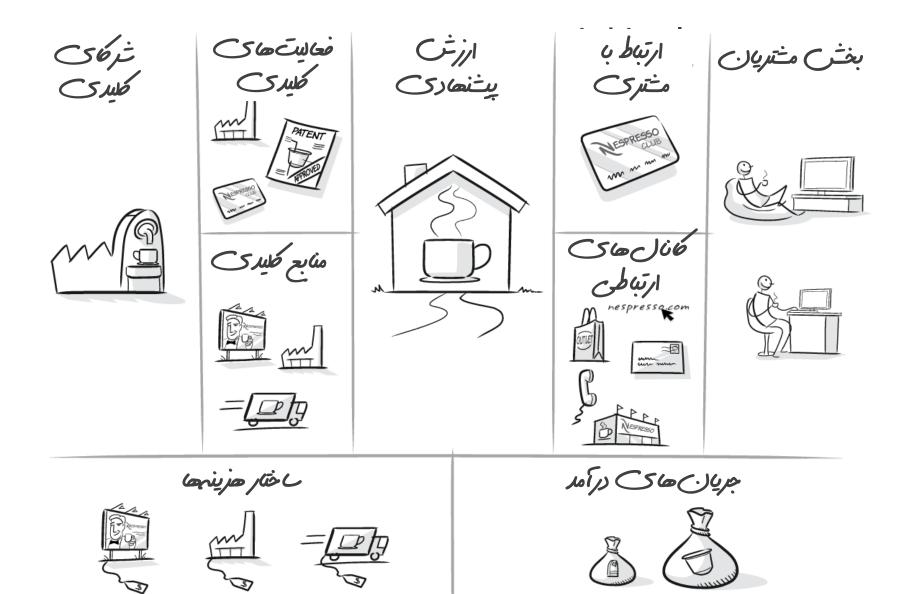


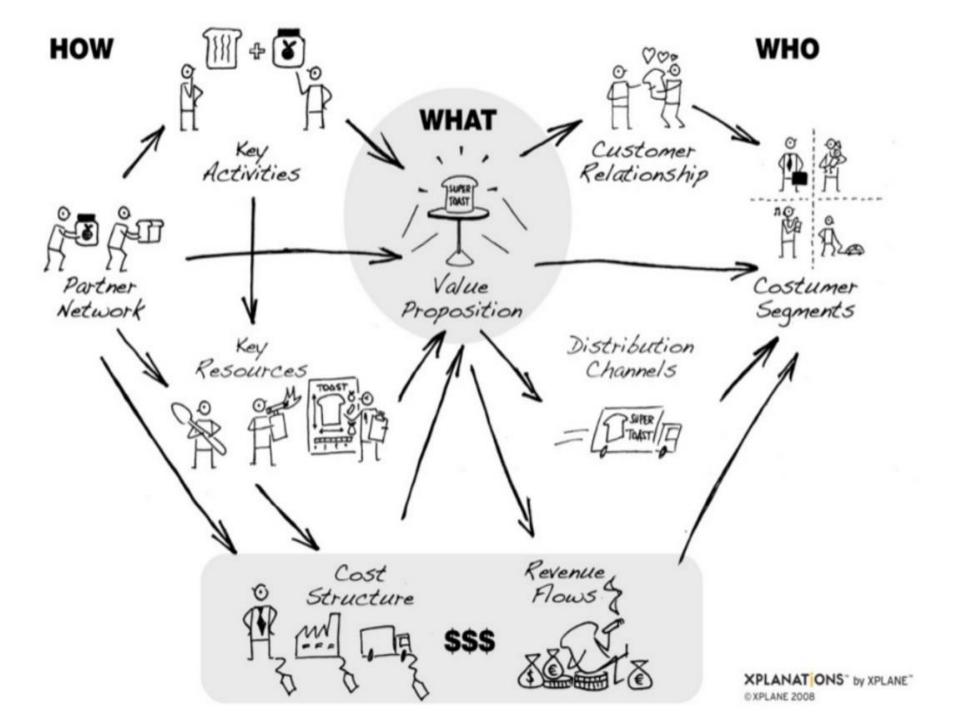


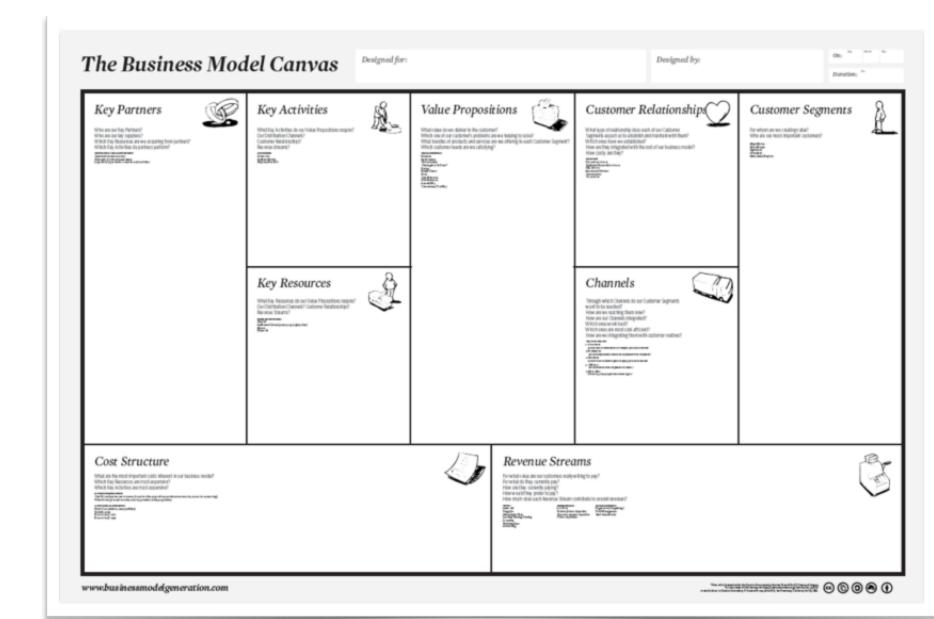
هزينهها



اجزای اصلی یک مدل کسب و کار





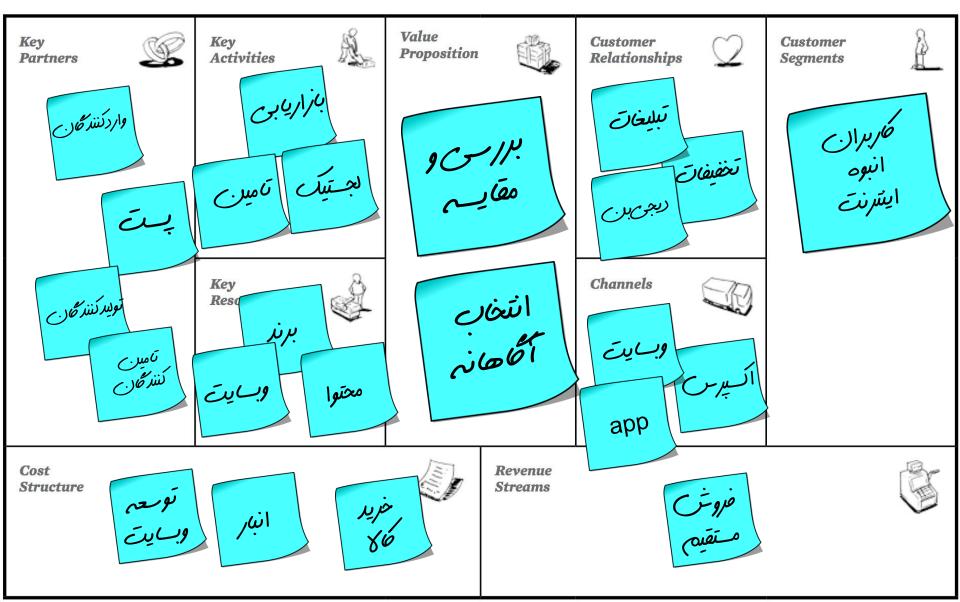


BusinessModelGeneration.com/canvas



مثال: بوم مدل کسب و کار دیجیکالا

بررسی،انتخابو**خرید آنلاین**





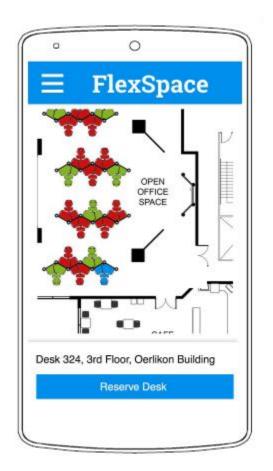
مثال: بوم مدل کسب و کار اینترنت اشیا

رزرو هوشمند و منعطف محل کار به صورت توزیع شده

ارائه یک راهکار نرمافزاری و سختافزاری جامع و یکپارچه

> استفاده از فناوری بلوتوث (Bluetooth Low Energy)

نمایش کلیه مکانهای مجانی در لحظه





Own adaption based on Dijkman et al. (2015): "Business models for the Internet of Things"

	,	,						No.	
Key Partners	P	Key Activities	R.	Value Proposition		Customer Relationships	\bigcirc	Customer Segments	
								6	
		Key	₂			Channels			
		Resources							
Cost					Revenue				P

Cost Structure



Revenue Streams





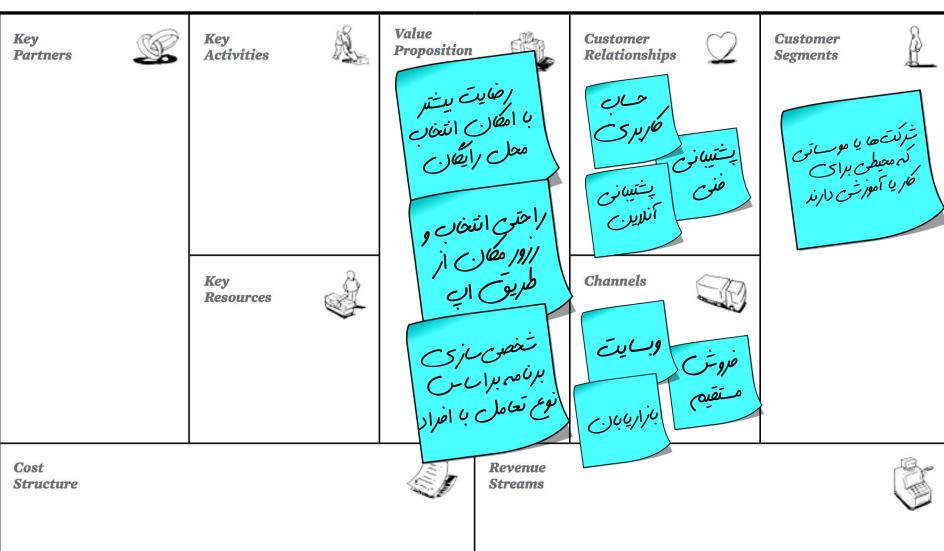
Own adaption based on Dijkman et al. (2015): "Business models for the Internet of Things"

Structure

				8		
Key Partners	Key Activities	N.	Value Proposition	Customer Relationships	\bigcirc	Customer Segments
	Key Resources		رضایت بیشر با امکان انتخاب راحتی انتخاب و ارور مکان از طریق اب مخاری اب برنامه براب برنامه براب	Channels		شرکتها یا موساتی که معیطی برای فاریا کموزشی دارند فریلنسرها، استارتاییها دانشیوها و معققید
Cost			Revenue			- Company

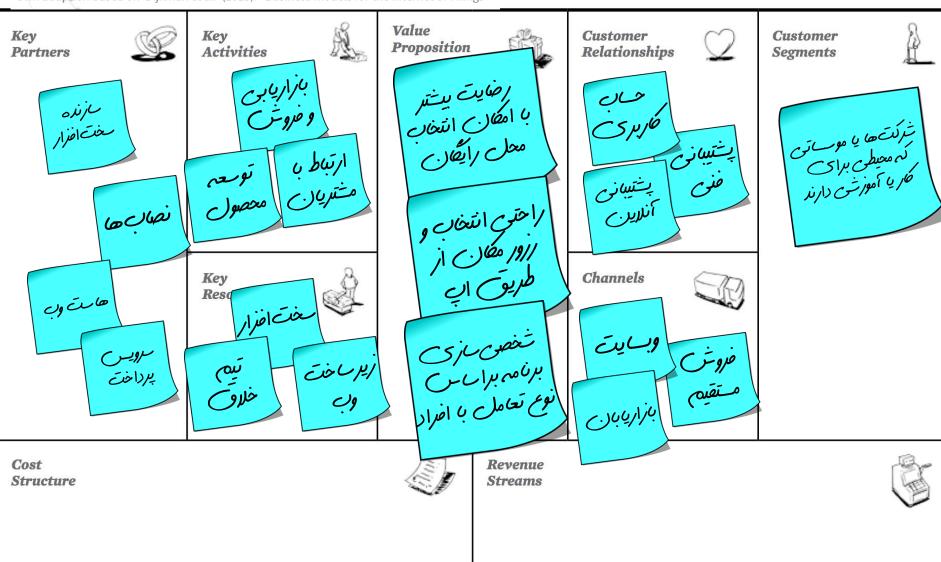
Streams





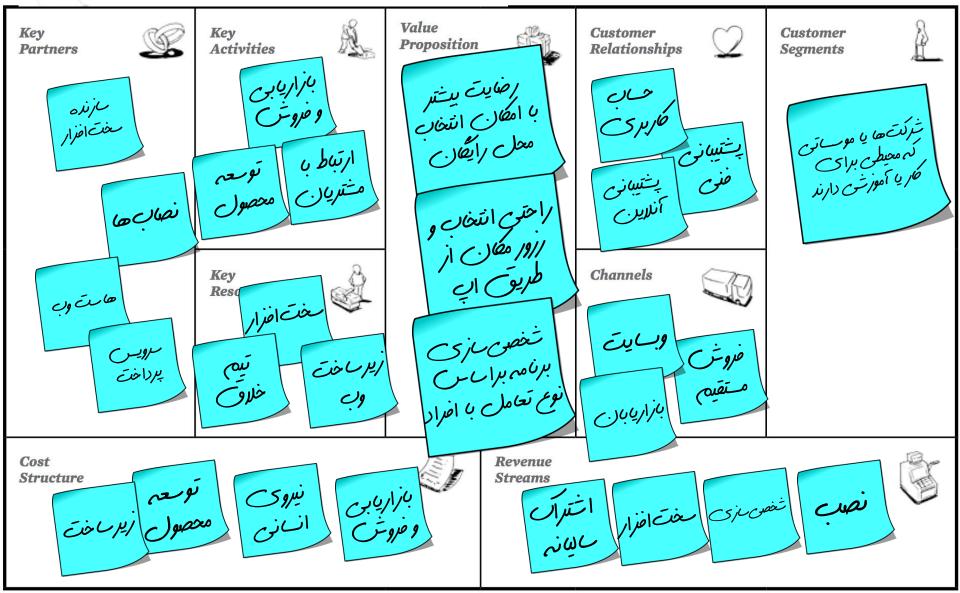


Own adaption based on Dijkman et al. (2015): "Business models for the Internet of Things"





Own adaption based on Dijkman et al. (2015): "Business models for the Internet of Things"



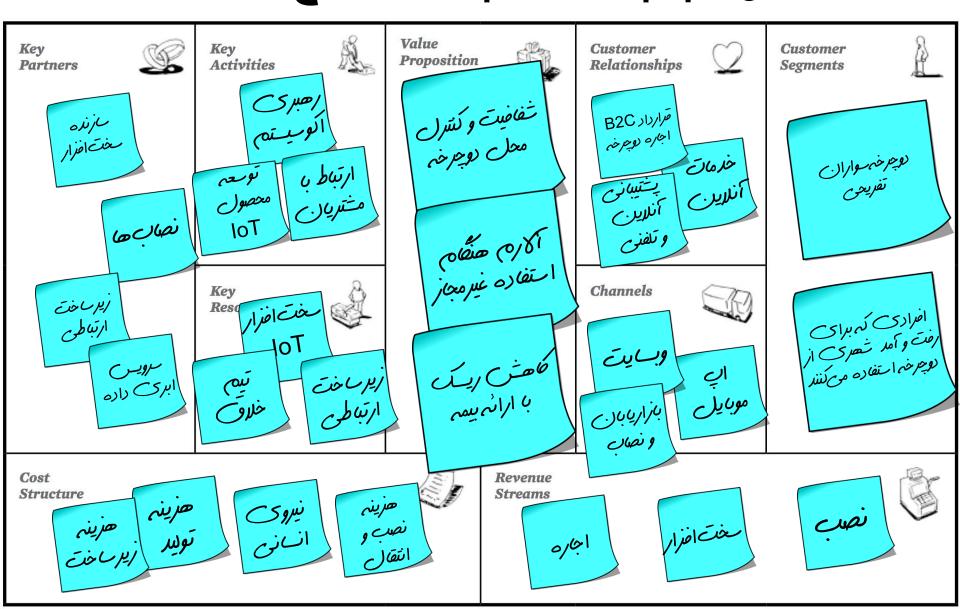
مثال: بوم مدل کسب و کار سرویس یکپارچه اجاره دوچرخه در سطح شهر E-bike

Key Partners	F	Key Activities	2	Value Proposition		Customer Relationships	\bigcirc	Customer Segments	
		Von	2	نمار	<u>.</u>	Chr n a			
		Key Resources	I						
				<u> </u>					
Cost Structure					Revenue Streams				

مثال: بوم مدل کسب و کار سرویس یکپارچه اجاره دوچرخه در سطح شهر E-Key

			Y.				
Key Partners	Key Activities	Value Proposition		Customer Relationships	\bigcirc	Customer Segments	FE
			•				
	Key Resources	نمار	ت ن	Chi n a			
Cost Structure			Revenue Streams				

مثال: بوم مدل کسب و کار سرویس یکپارچه اجاره دوچرخه در سطح شهر E-bike



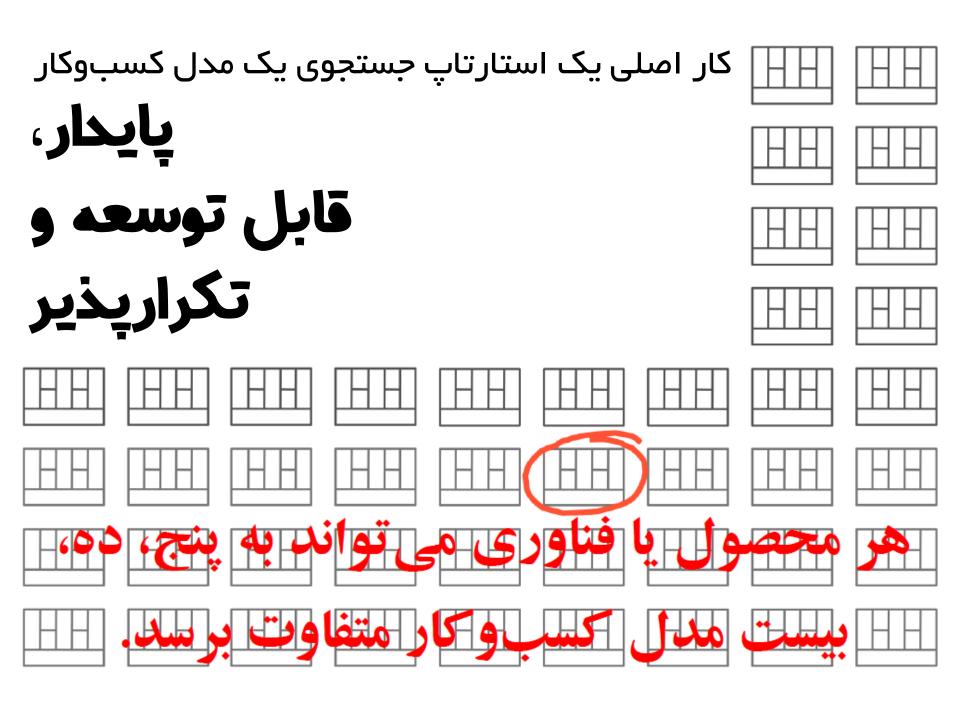
شما مىتوانىد

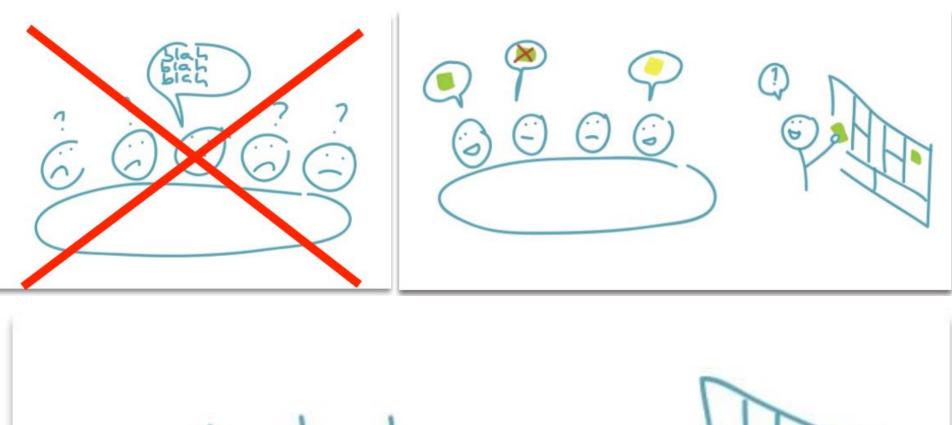
به راحتی مدل کسب و کارتان را ایجاد کنید

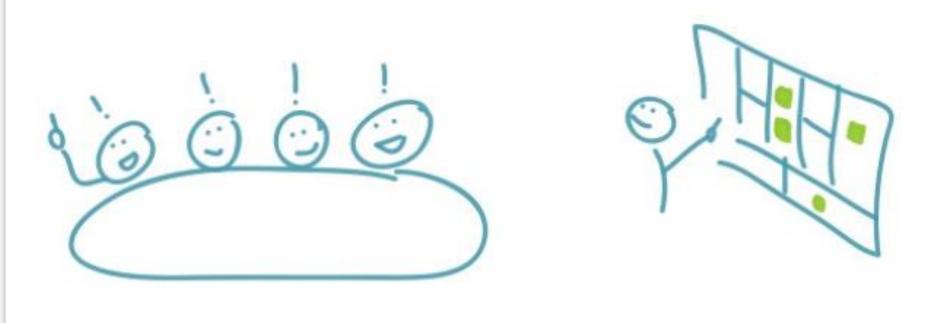
مدل کسب و کارتان را تحلیل و بهنگام کنید

به جای طرح کسبوکار روی مدل کسبوکار تمرکز کنید

به عنوان یک استارتاپ، یک مدل کسب و کار بهینه میتواند نقطه قوت شما در مقابل غولهای فناوری باشد



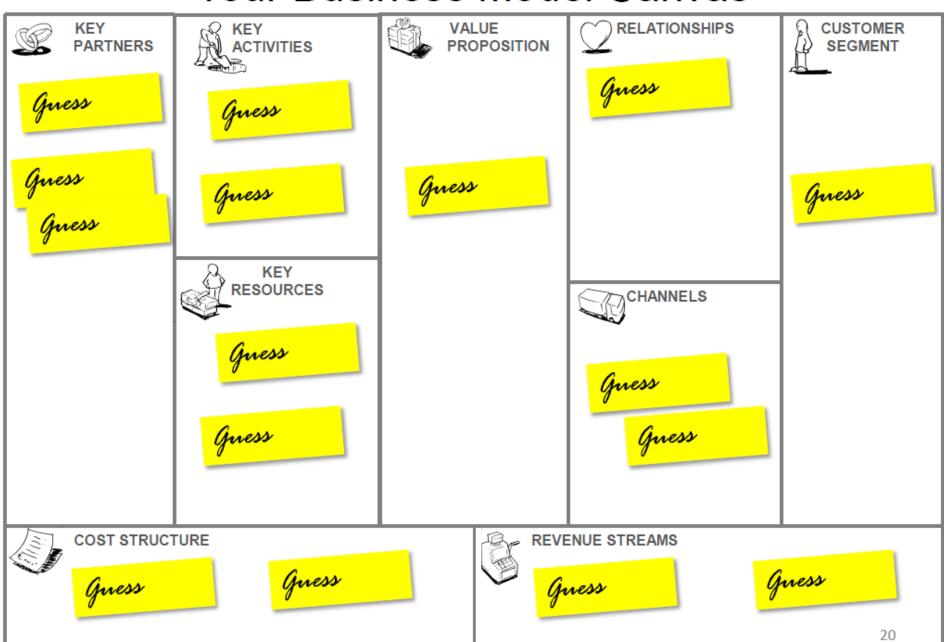




بوم مدل کسب و کار مجموعهای است از



Your Business Model Canvas



راستی آزمایی فرضیات









برای مشاهده اسلایدهای بیشتر مرا در اسلایدشیر دنبال کنید

slideshare.net/mahdinasseri

مروج کار آفرینی مدیر توسعه کسب و کار عکسپرینت

مهدی ناصری

@mahdinasseri

