

مدل کسب و کار

۹۹۹۰۰۰۰۰۰۰۰

کسب و کار

استارتاپ تلت همراه اول
مهرماه ۱۴۰۲





برای مشاهده اسلایدهای بیشتر
مرا در اسلایدشیر دنبال کنید

slideshare.net/mahdinasseri

مروج کارآفرینی
مدیر توسعه کسب و کار عکس پرینت

مهندی ناصری

@mahdinasseri

مهندی
ناصری

mnasseri.ir

پاپد از پک
سوال بزرگ
شروع کنیم...

اگر اپدھڻان را عملی کنپد،
مشترپان به سراغن ڻان خواهند آمد؟

شاید نه.

The screenshot shows a web browser window displaying the Google Notebook interface. The address bar shows the URL <http://www.google.com/notebook/#b=BDQAAAAAQAQ>. The main content area is titled "Mobile notes". A note is displayed with the following text:

Douglas Engelbart - Wikipedia, la enciclopedia libre
En otoño de 1968, en una conferencia de expertos en informática, Doug Engelbart hizo una presentación que duró 90 minutos. Además de hacer la primera ...

Below the note are "Comment" and "Add labels" buttons. At the bottom of the interface, there are "Print", "Share", and "Export" links, and a message indicating "Showing all 1 note(s)".

Notebooks Sort ▾
Create a new notebook...
Unfiled bookmarks
Mobile notes
My first notebook
Manage notebooks
Trash

Labels Edit labels

Sharing options Sort & Filter Tools

Type, paste, or add section

11/21/08
Douglas Engelbart - Wikipedia, la enciclopedia libre
es.wikipedia.org/wiki/Douglas_Engelbart
En otoño de 1968, en una conferencia de expertos en informática, Doug Engelbart hizo una presentación que duró 90 minutos. Además de hacer la primera ...

Comment Add labels

Showing all 1 note(s)

Print | Share | Export

©2008 Google
[Google Home](#) - [Help](#)
[Privacy Policy](#) - [Feedback](#)

خنی اگر بپاپد آنقدر درآمد
خواهید داشت که جیب‌ثان را
پر کنید؟





پس، چه باید کرد؟

طراحی مدل کسب
و کار

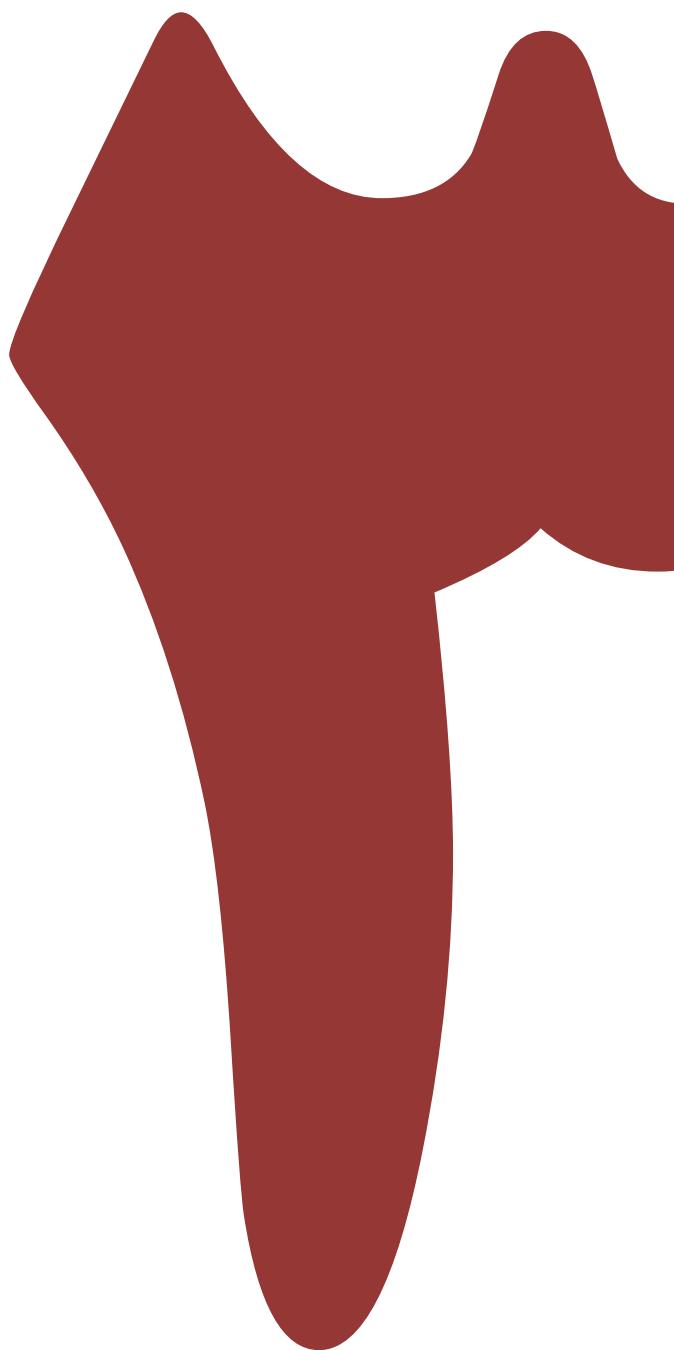
یک مدل کسب و کار چیست؟



”یک مدل کسب و کار چیزی جز نمایش
نحوه درآمدزاوی یک سازمان نیست

”یک مدل کسب و کار ساده‌ترین راه
برای فهم نحوه بهره‌مندی از
فرصت‌های بازار است.

”مدل کسب و کار هسته یک
طرح تجاری و هر مستند
راهبردی دیگر است





باید آن را ساده‌تر کنیم...

بوم: یک فضای خالی

بوم: یک فضای خالی

چه
چیزی؟

بوم: یک فضای خالی

چه
چیزی؟

چه کسی؟

بوم: یک فضای خالی

چگونه؟

چه
چیزی؟

چه کسی؟

بوم: یک فضای خالی

چگونه؟

چه
چیزی؟

چه کسی؟

چه مقدار؟

حال... اجزای سازنده



۹ جزء سازنده بوم مدل کسب و کار

شرکای کلیدی

فعالیت‌های
کلیدی

منابع کلیدی

بخش مشتری

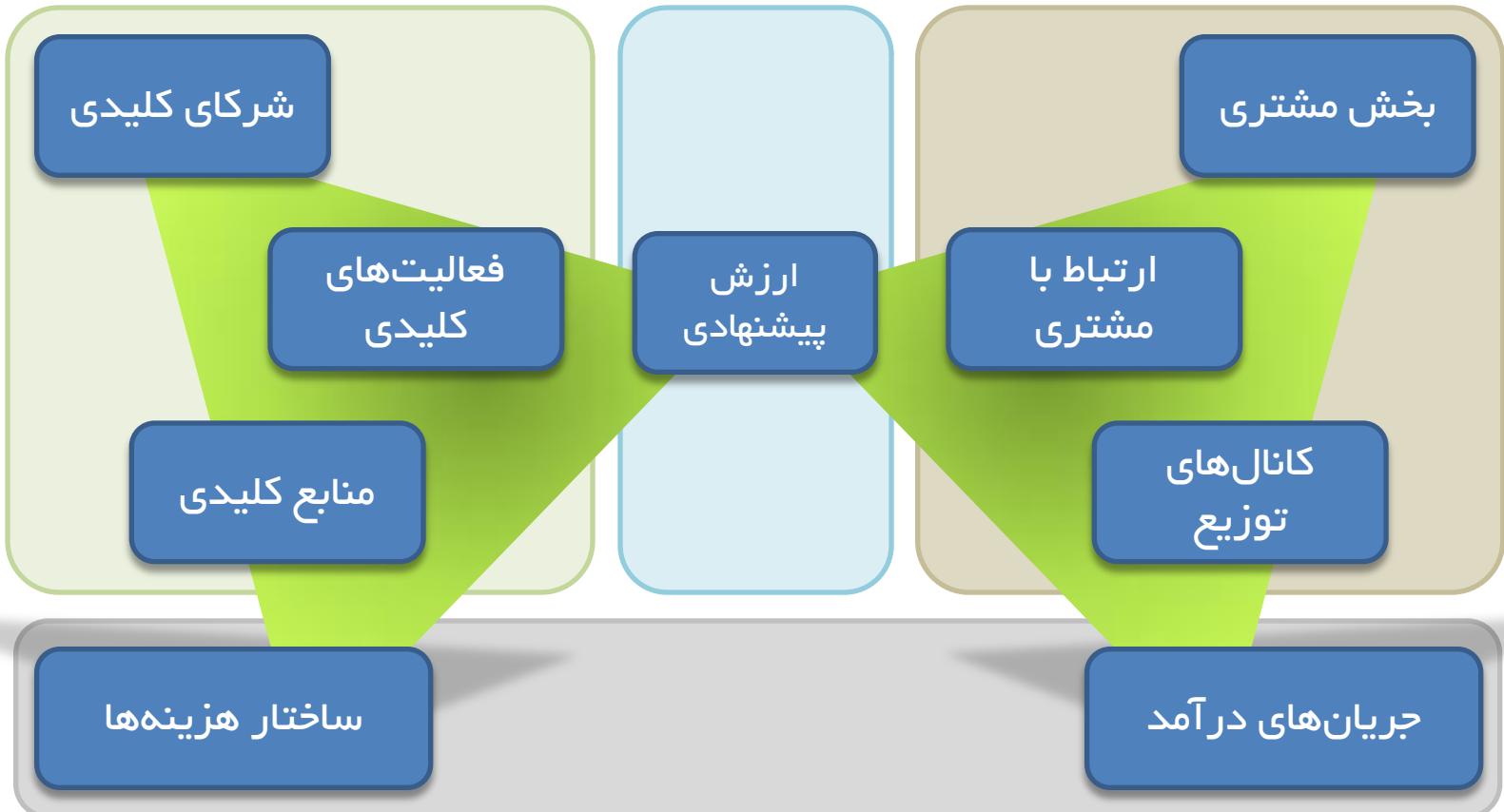
ارتباط با
مشتری

کانال‌های
توزیع

ساختار هزینه‌ها

جريان‌های درآمد

۲ مثلث جادویی (چه کسی؟ چگونه؟)



بوم (CANVAS) چیست؟

ابزاری مفید برای بیان یک مدل کسب و کار به شیوه‌ای موثر...



ارائه شده توسط
Alex Osterwalder

“راهی برای ایجاد، تحويل و
کسب ارزش تجاری”

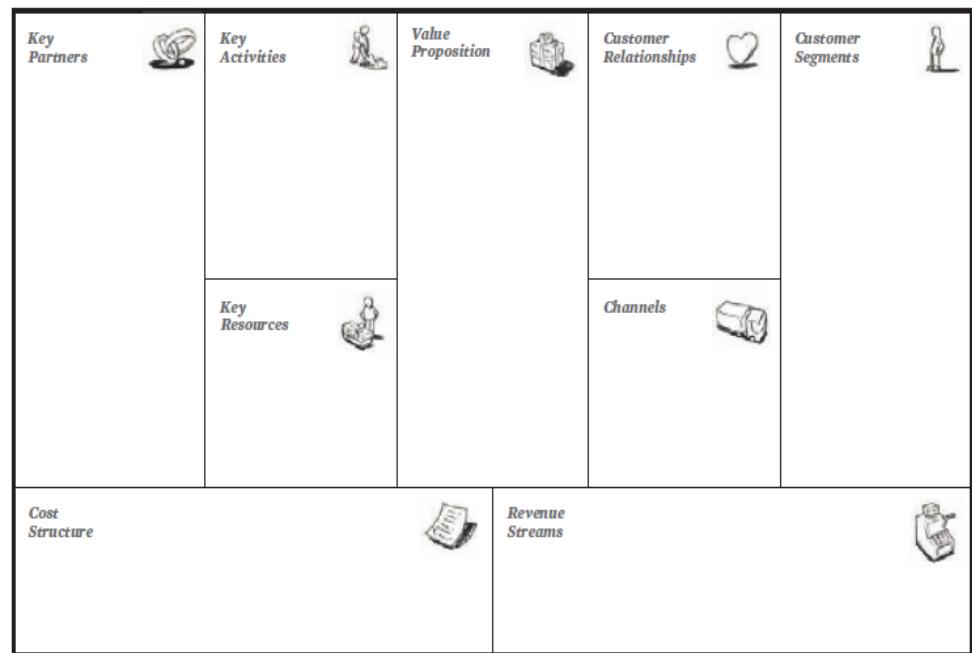
بوم (CANVAS) چگونه چیزی است؟

یک طرح گرافیکی برای خلاصه‌سازی راهی که سازمان برای ایجاد، تحويل و به دست آوردن ارزش پیش گرفته است.

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

ساده: فهم و انتقال مطالب آن بسیار آسان است.

مختصر: نیازی به حجم انبوه مستندات مختلف نیست.



بوم
مدل
کسب و کار

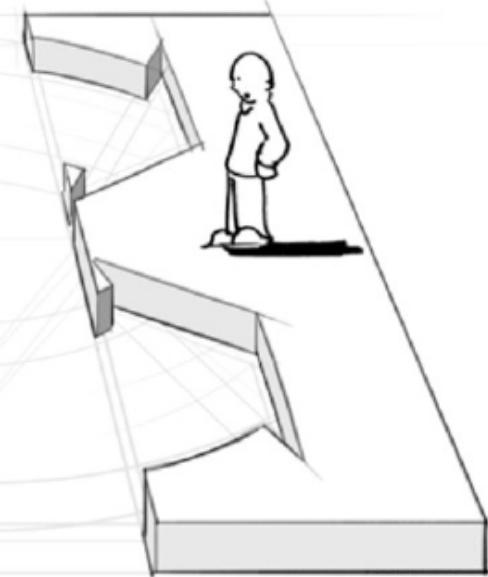


۹

قطعه

سازنده

بخش مشتریان



تقسیم‌بندی بر اساس نوع:

نیازها

کانال‌های توزیع

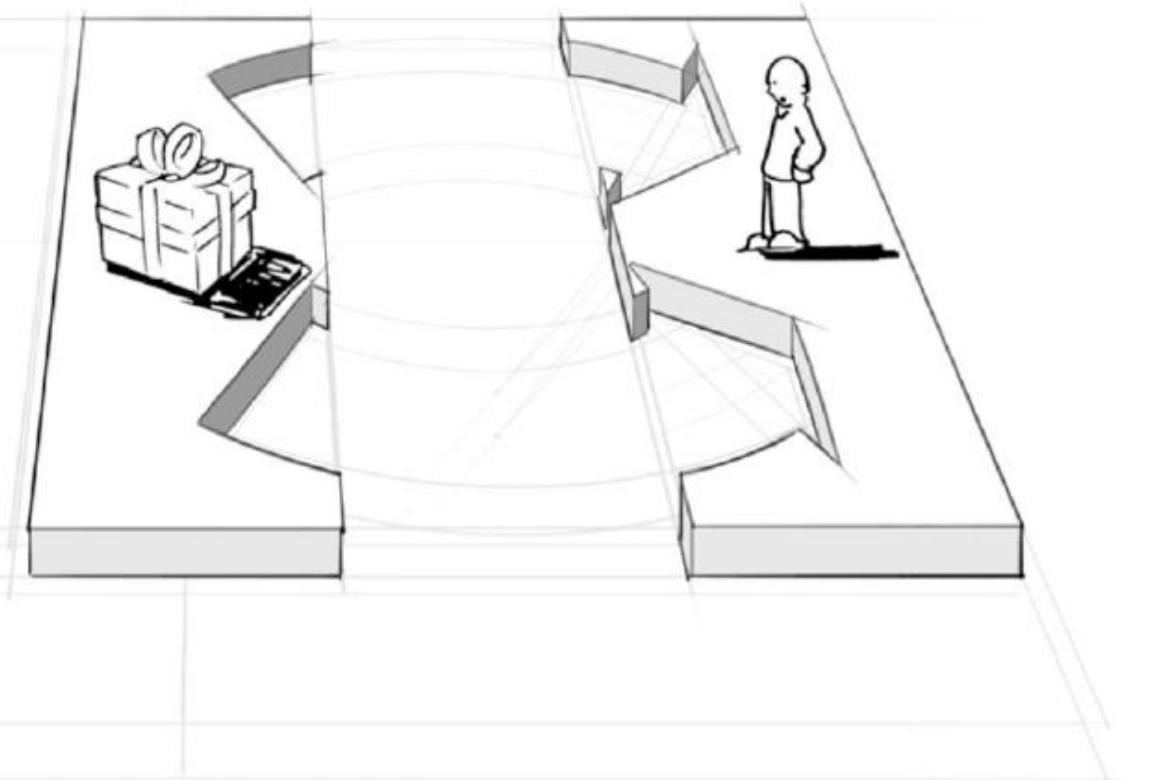
ارتباطات

سودآوری

علایق

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

ارزش پیشنهادی



کارآیی (بهتر و سریع‌تر)؟
سفارش‌سازی؟
طراحی؟
کاهش هزینه‌ها؟
کاهش خطرات؟
دردسترس بودن؟
قابلیت بکارگیری؟

به آن‌ها چه می‌دهید؟ این برای آن‌ها چه می‌کند؟
این کار برای آن‌ها اهمیت دارد؟



منزلت

کاهش ریسک

قابلیت دسترسی

انجام کامل کار

راحتی

عملکرد

طر احی

تازگی

قیمت

کاهش هزینه‌ها

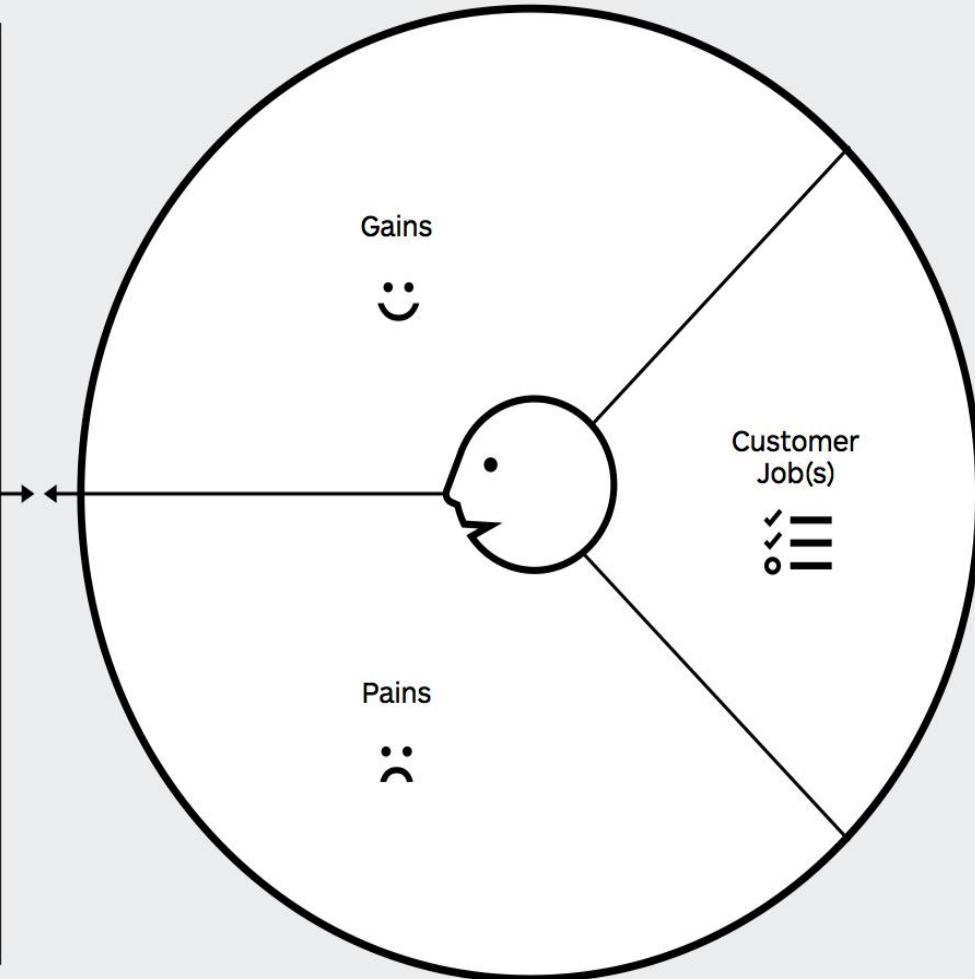
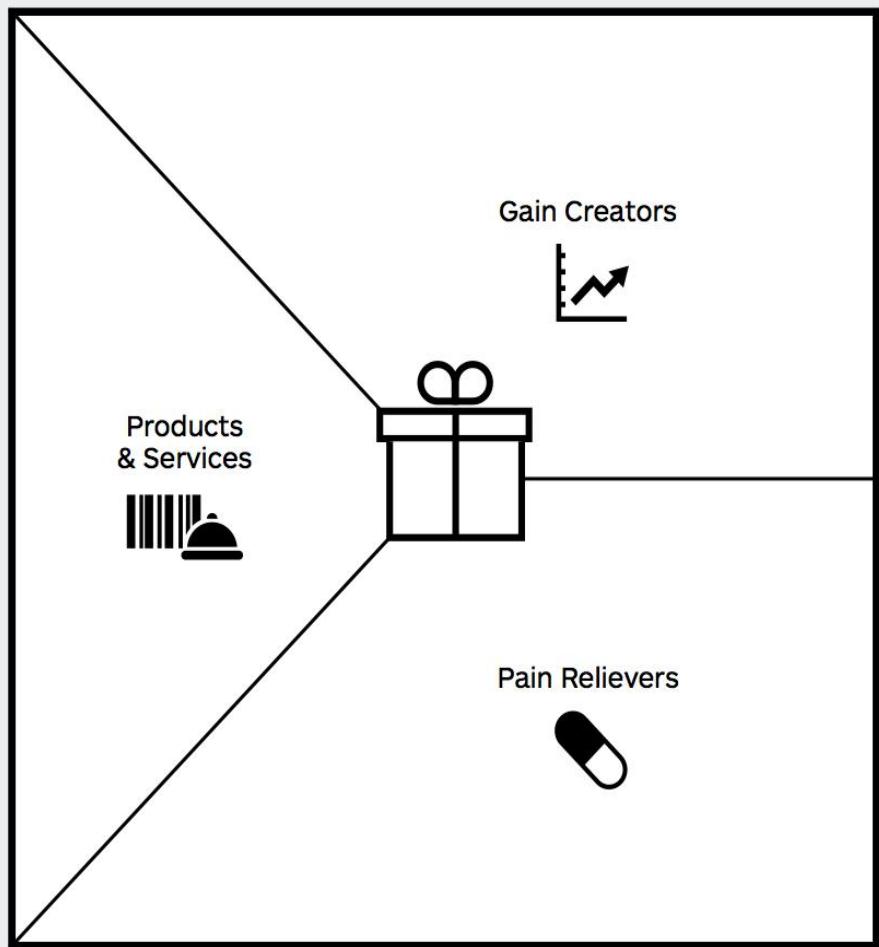
شخصی‌سازی

پوشید

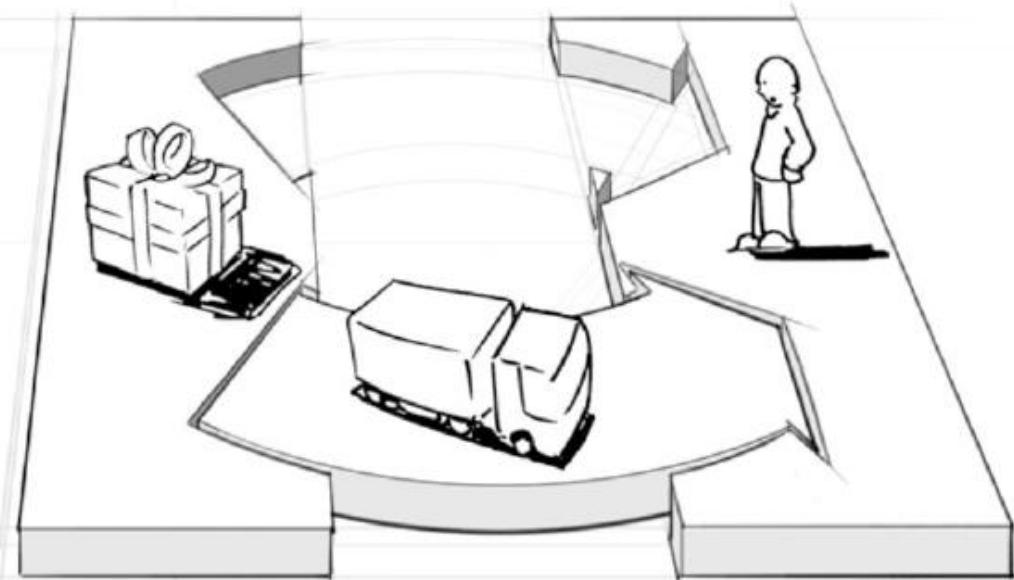
The Value Proposition Canvas

Value Proposition

Customer Segment



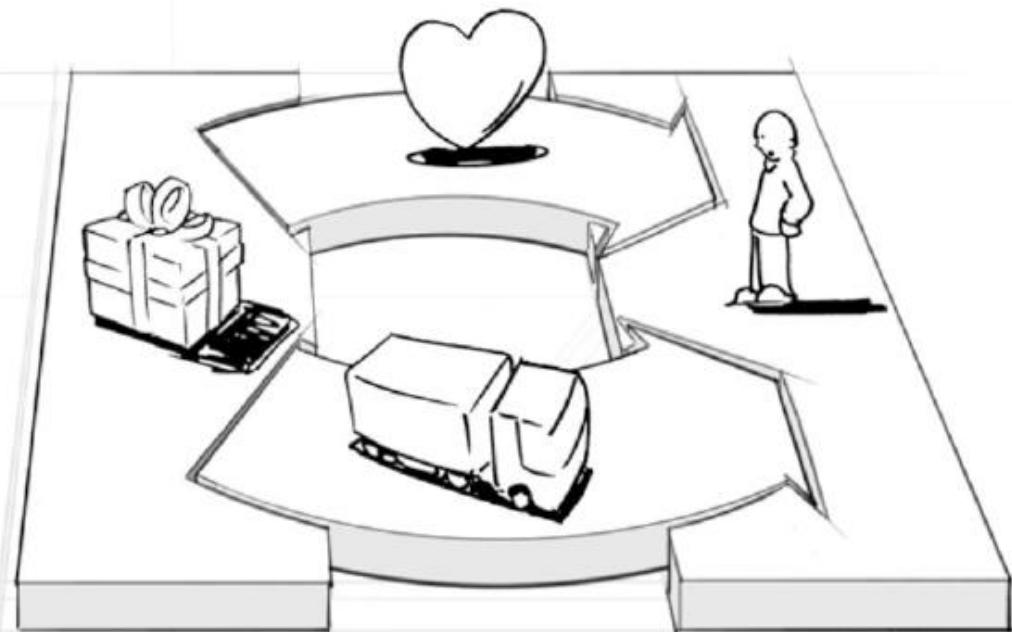
کانال توزیع



تحویل (وب، واسطه‌ها،
عاملان فروش و...)
اطلاع رسانی
ارزیابی
پس از فروش

چگونه به هر بخش از مشتریان دسترسی پیدا می‌کنید؟
به وسیله کدام نقطه تماس؟

ارتباط با مشتریان



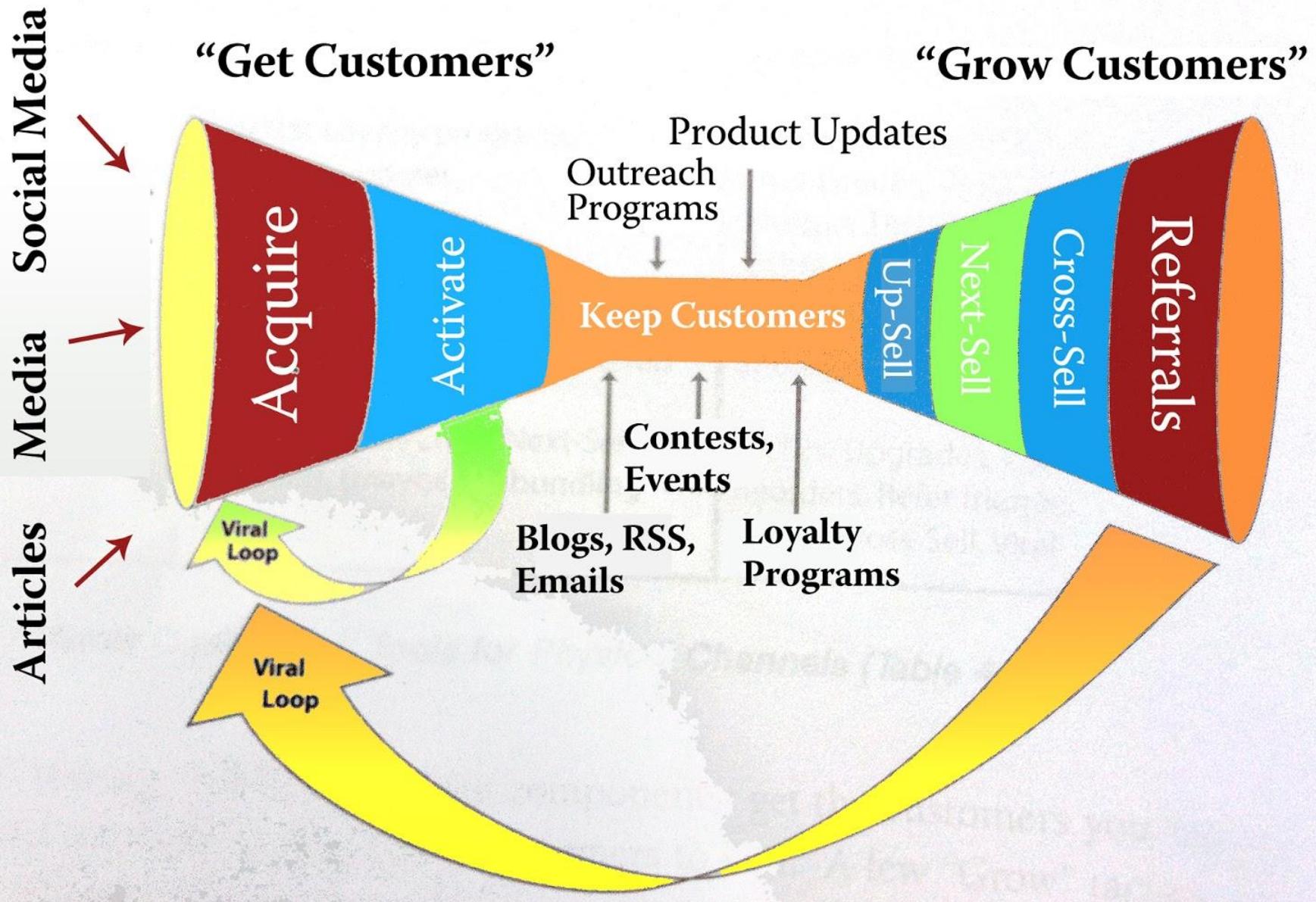
دستیار شخصی

دستیار خودکار

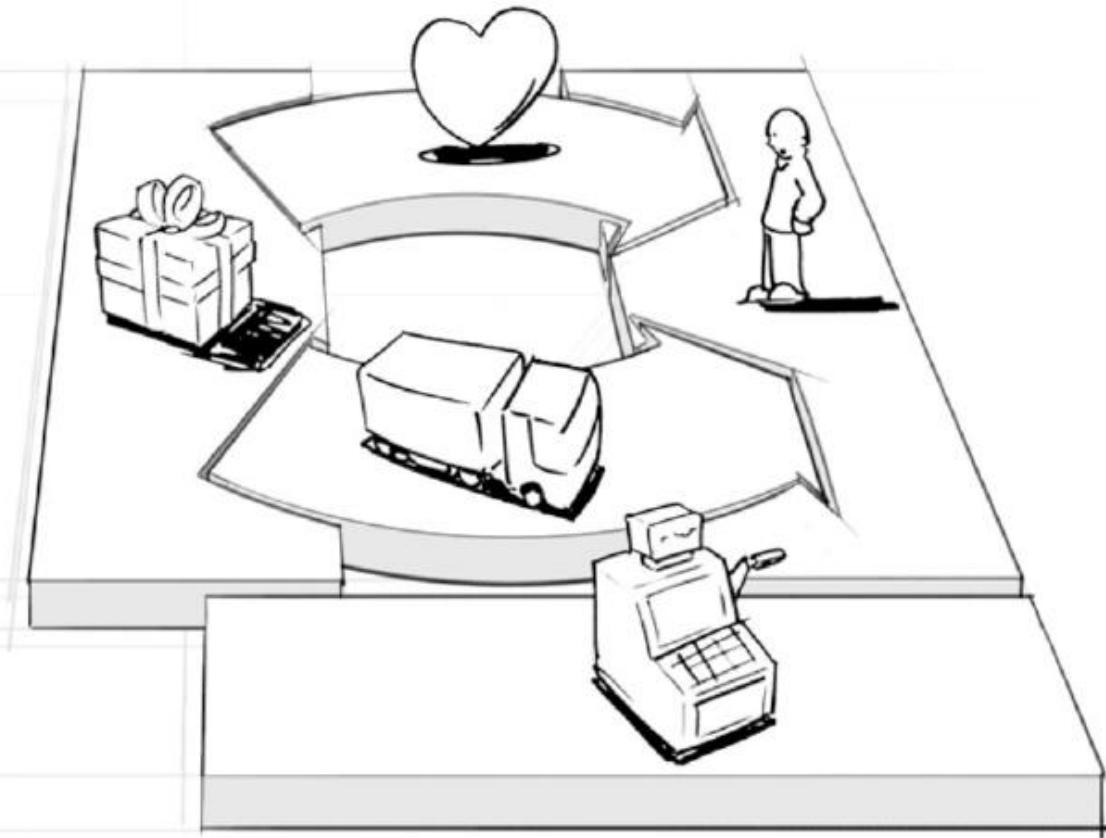
سلف سرویس

مشارکت در ساخت یا فعالیت

با هر بخش چگونه ارتباط برقرار می کنید؟
شخصی؟ خودکار؟ آزمندانه؟ خوب و قوی؟



جريان درآمد



خدمات پس از فروش

پرداخت به ازای هر بار استفاده

حق عضویت

دستمزد

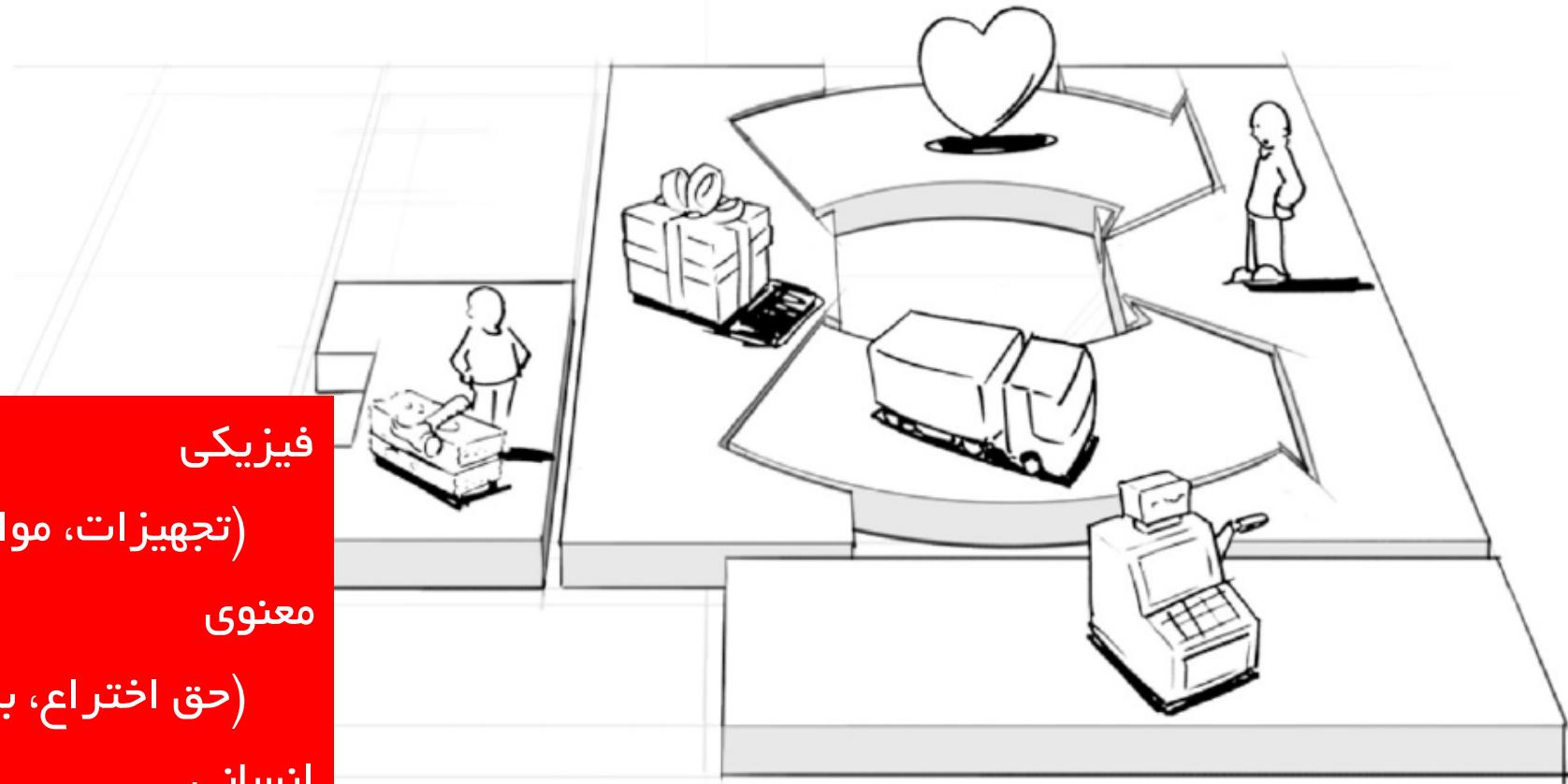
حق امتیاز

اجاره

....و

مشتریان واقعاً برای چه چیزی پول می‌پردازند؟ چگونه؟
آیا یکباره درآمد کسب می‌کنید یا کم کم و پیوسته؟

منابع اصلی



فیزیکی

(تجهیزات، مواد اولیه)

معنوی

(حق اختراع، برنده)

انسانی

(برنامهنویسان،

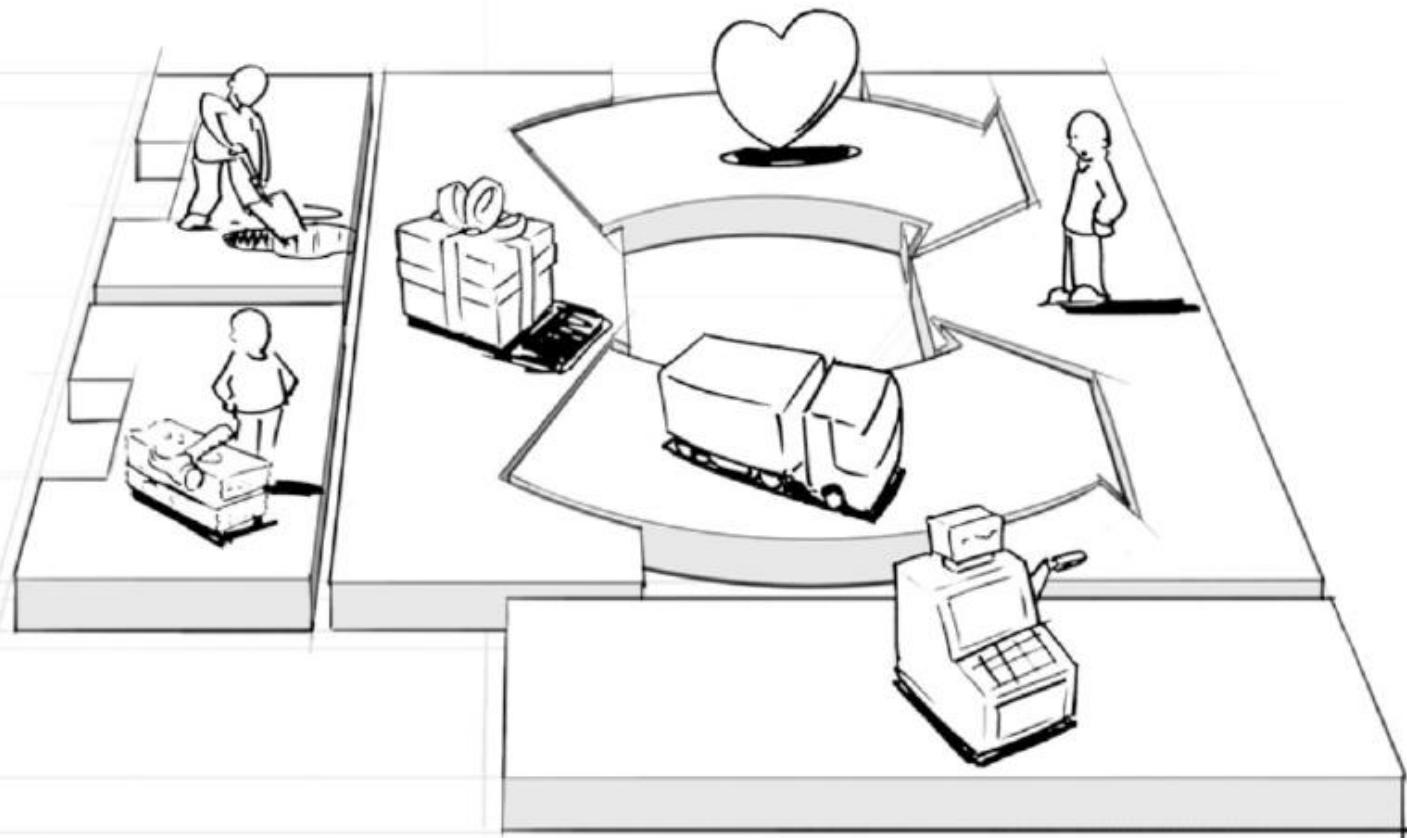
مدیران)

مالی

چه منابعی از مدل کسب و کار شما پشتیبانی و حمایت می کنند؟

چه دارایی هایی لازم و ضروری هستند؟

فعالیت‌های اصلی



تولید

حل مسئله

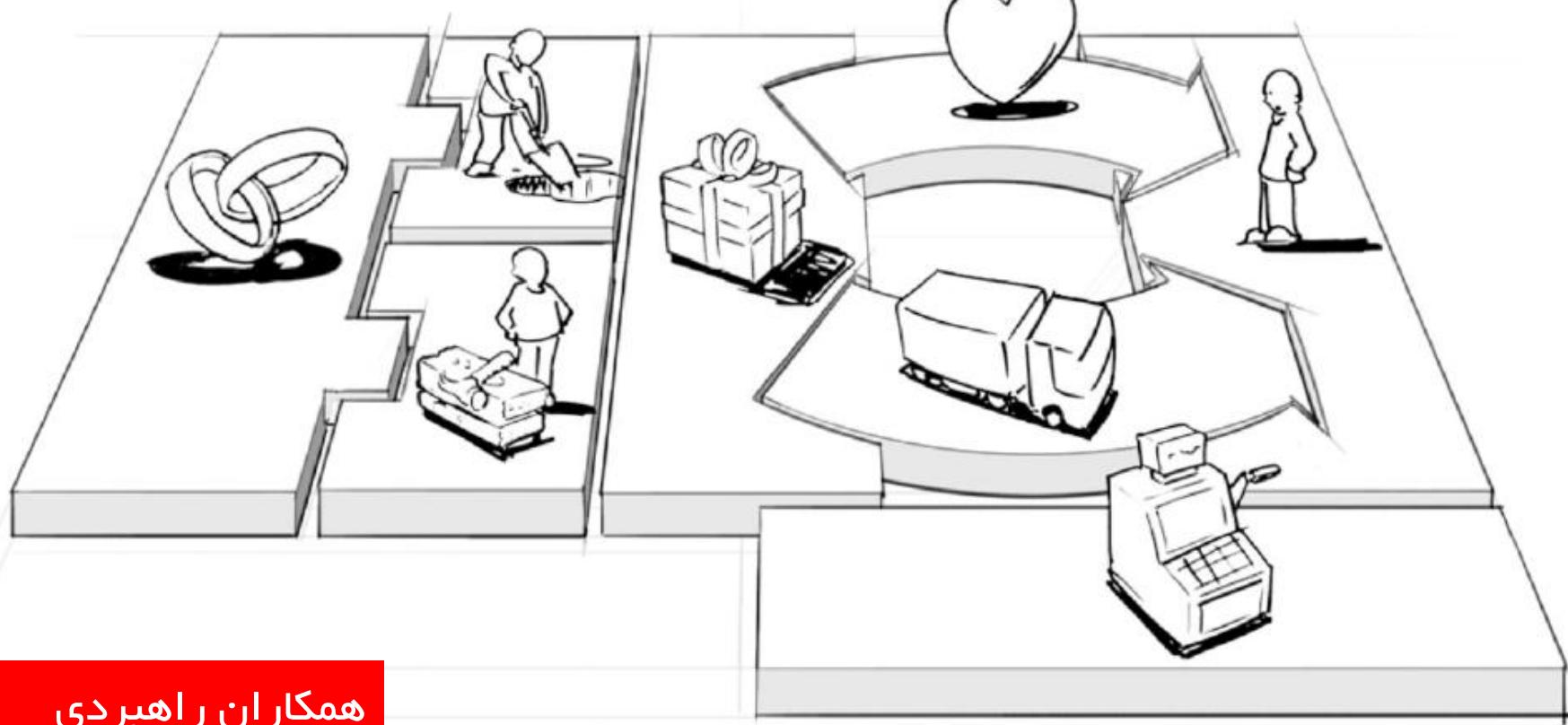
زیرساخت

تضمين کيفيت

...

چه کارهایی در مدل کسب و کار شما باید به خوبی اجرا شوند؟
چه کاری سرنوشت‌ساز و حیاتی است؟

شرکای کلیدی



همکاران راهبردی

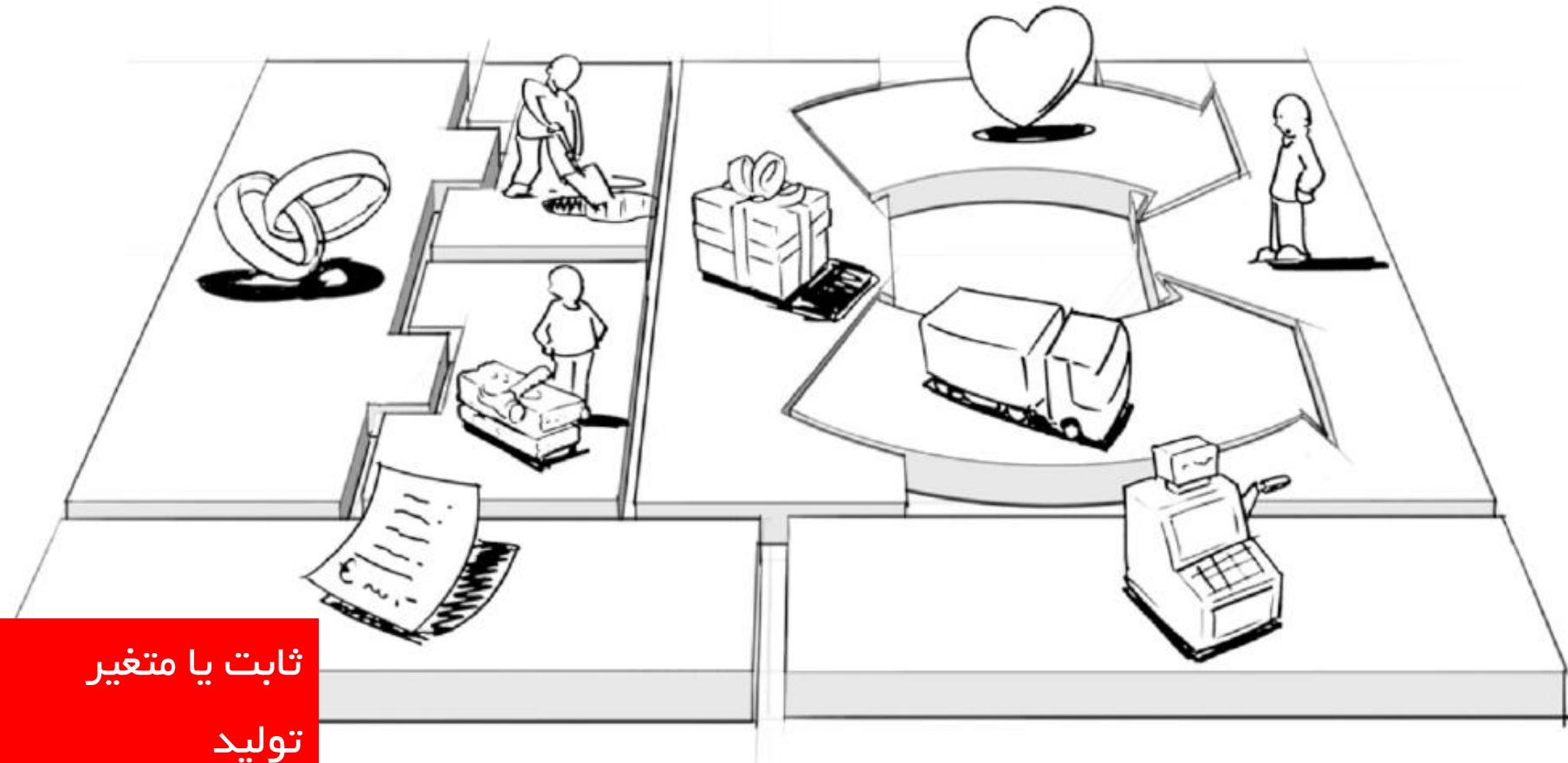
شرکای علمیاتی

تامین‌کنندگان

سرویس‌دهندگان

چه شرکا و تأمین کنندگانی مدل شما را تأمین می‌کنند؟
به کدام یک از آن‌ها باید اتکا کنید؟

ساختار هزینه‌ها



ثبت یا متغیر
تولید
حمل و نقل
بازاریابی

....و

قیمت‌گذاری نهايی چگونه است؟
چه عناصر کلیدی قیمت شما را مشخص می‌کنند؟

فعالیت‌های اصلی

ارزش پیشنهادی

ارتباط با مشتریان

شرکای
کلیدی

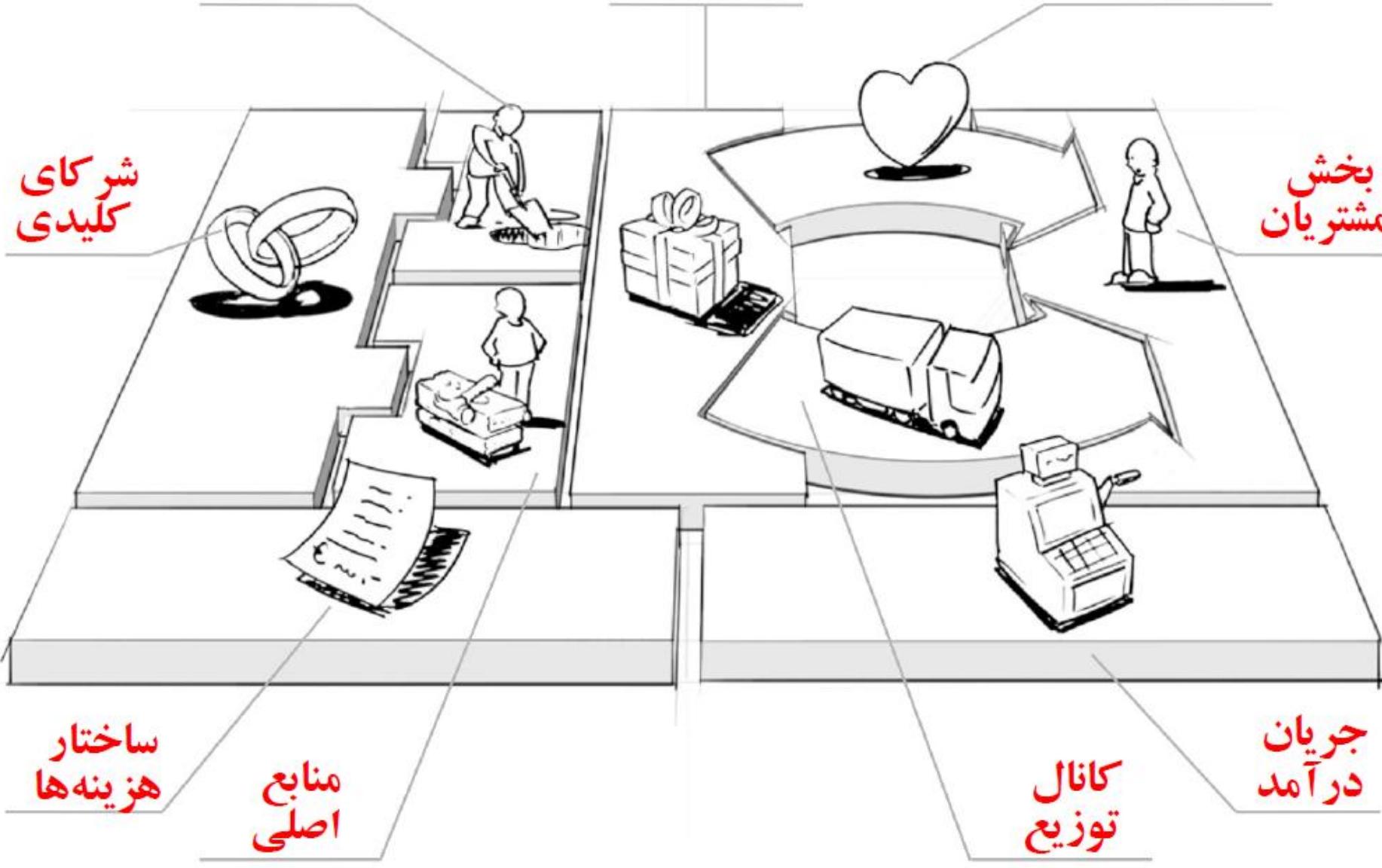
بخش
مشتریان

ساختار
هزینه‌ها

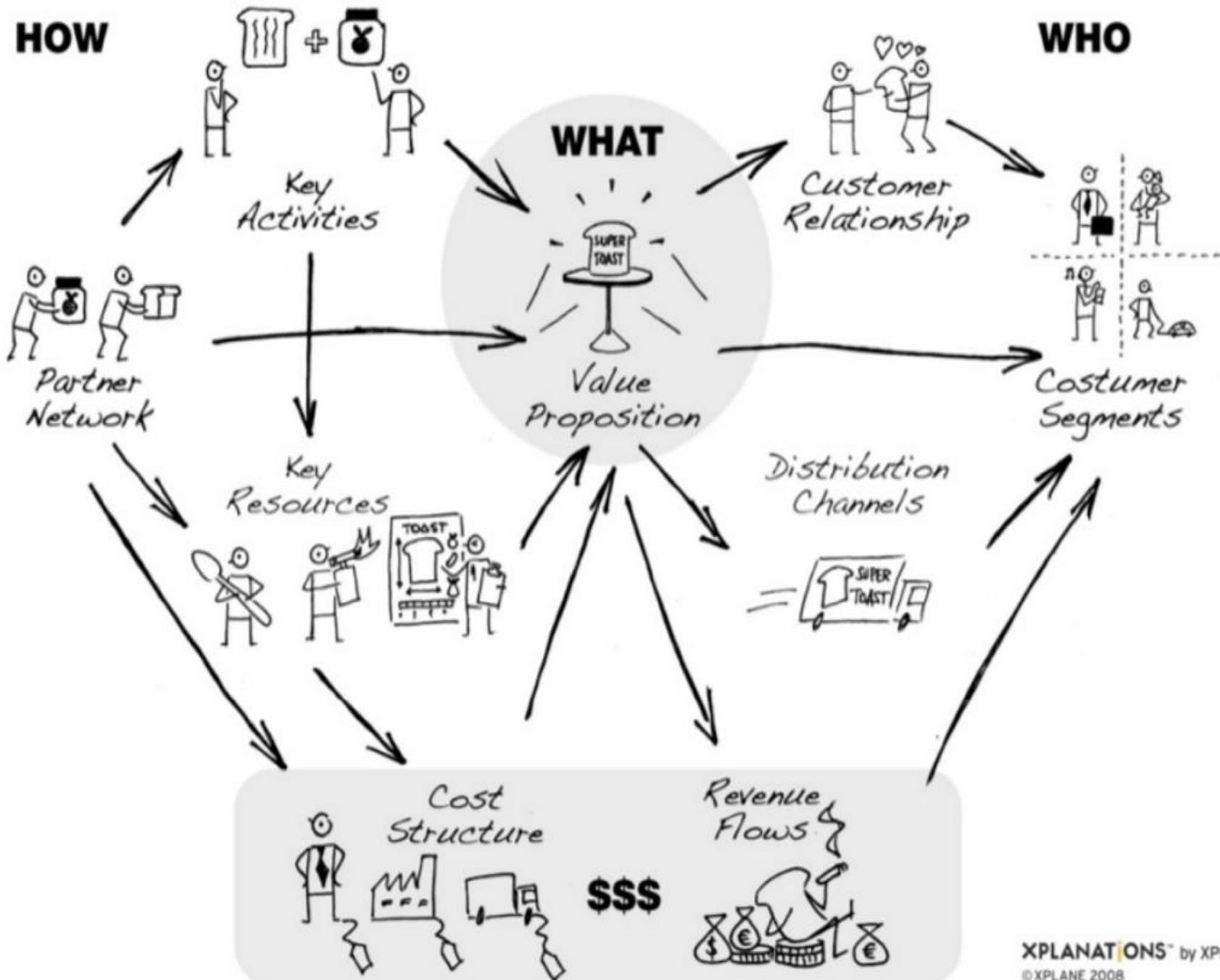
منابع
اصلی

کanal
توزیع

جریان
درآمد



HOW



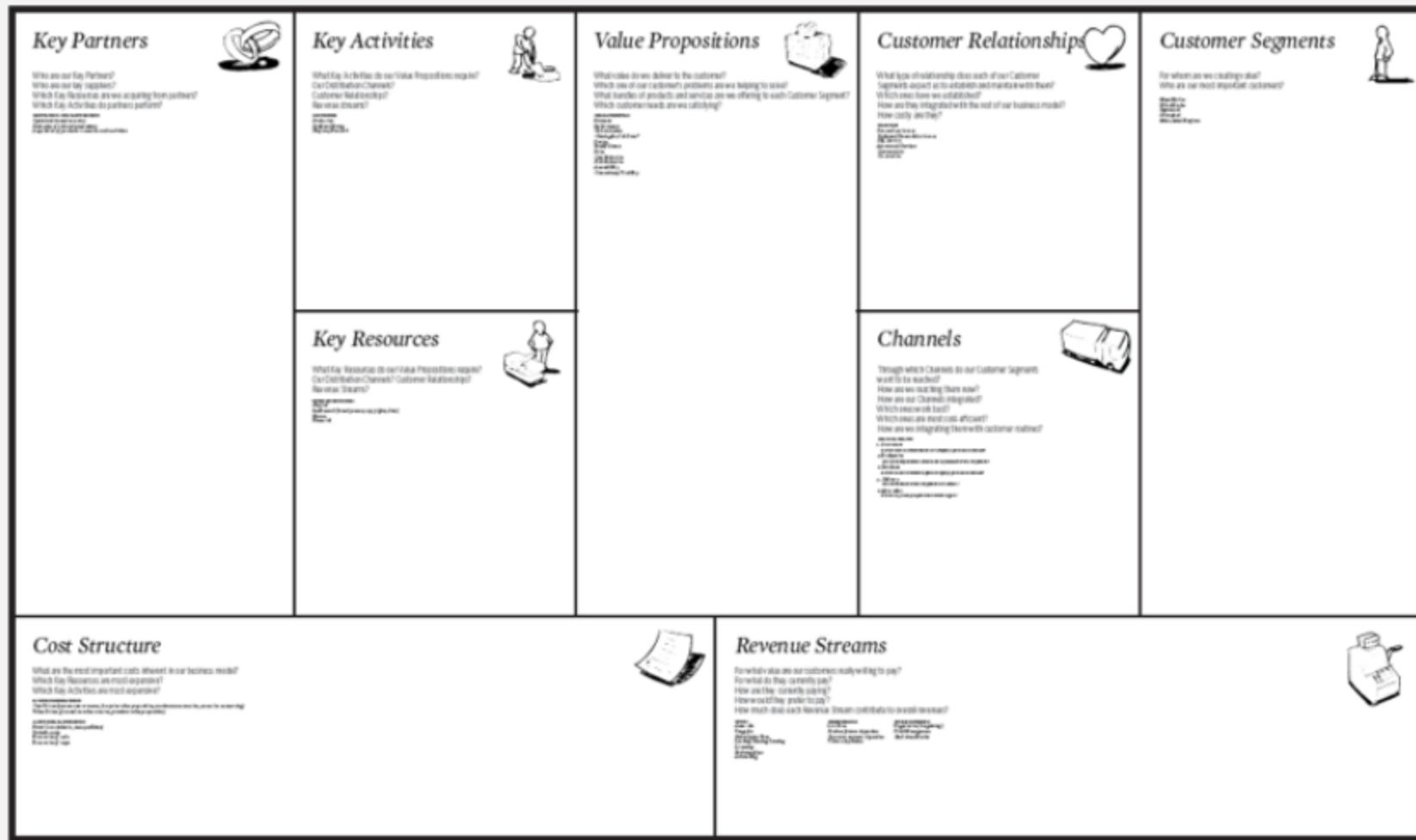
WHO

The Business Model Canvas

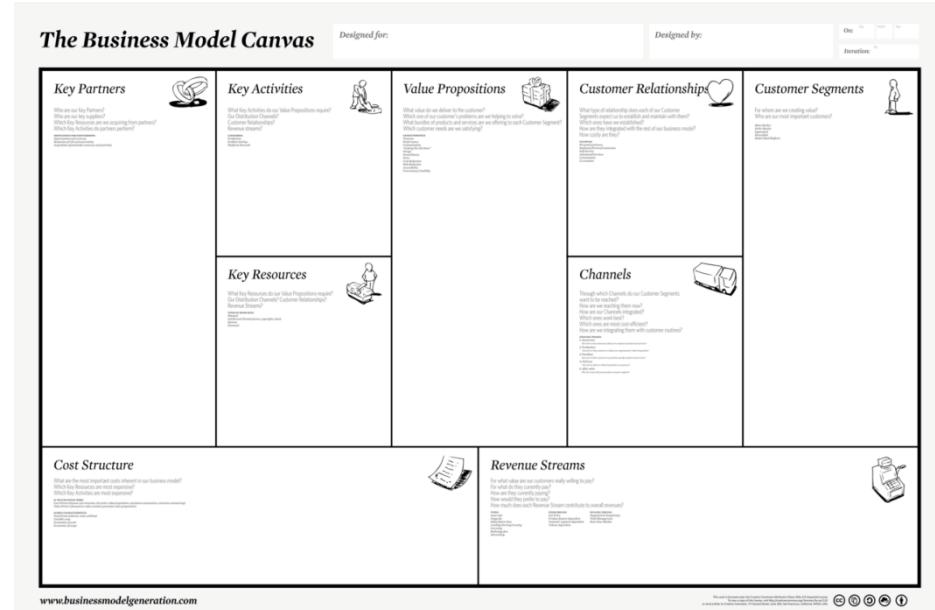
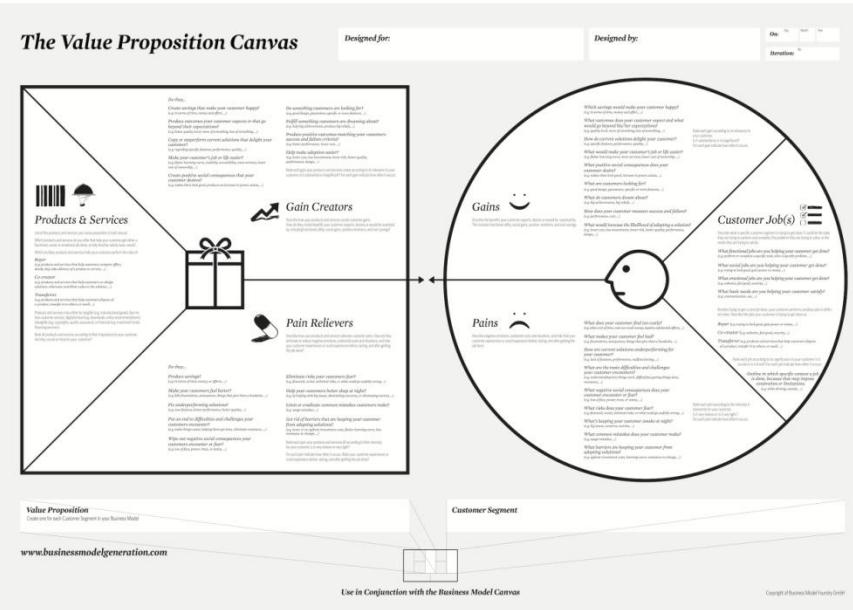
Designed for:

Designed by:

On: _____
Due: _____
Duration: _____



هیچ یک به تنها بی کامل نیست



آنها را با هم به کار ببرید

سازندگان آمال



محصولات

خدمات



کاهندگان آلام



آمال



آلام

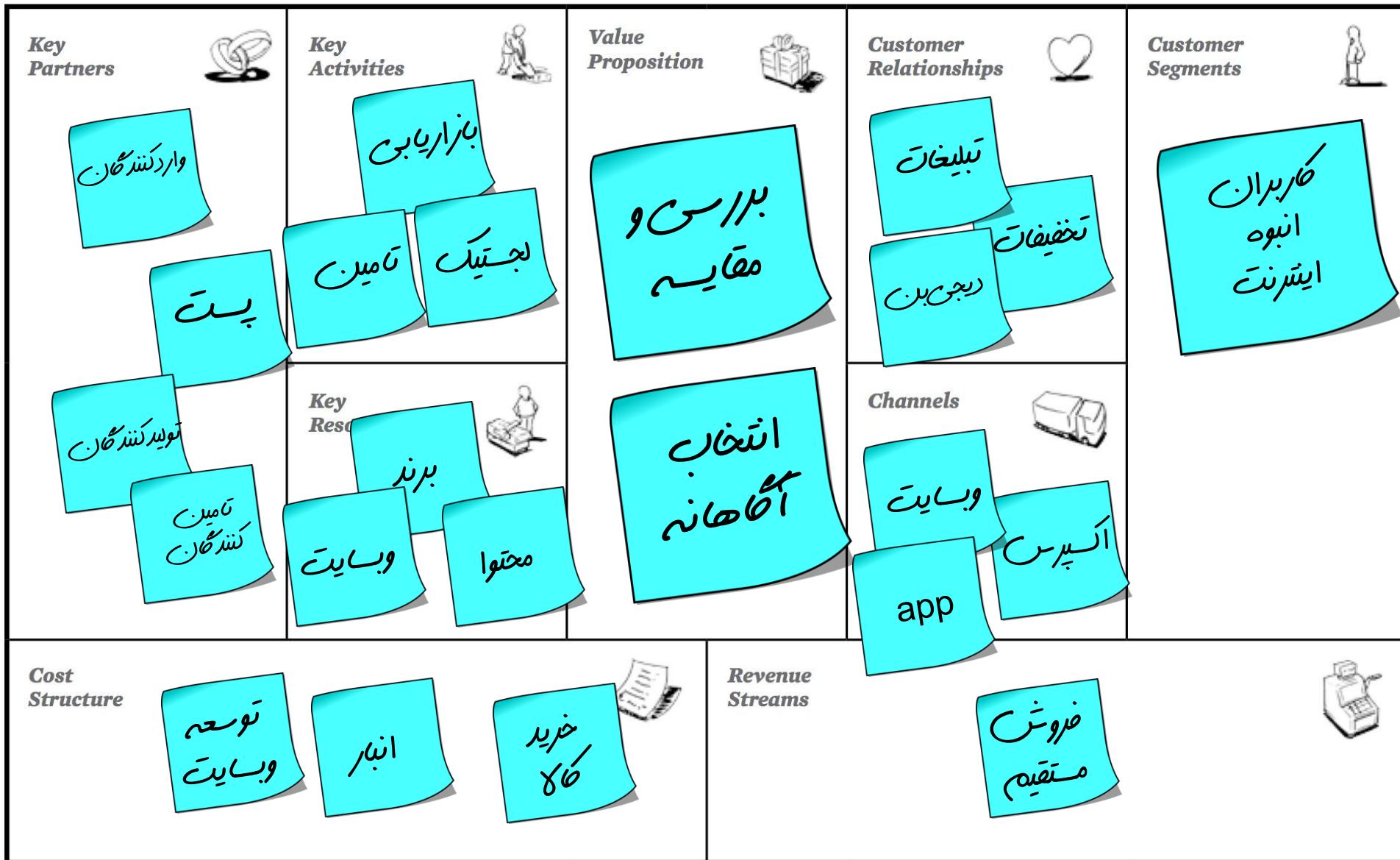


کارها

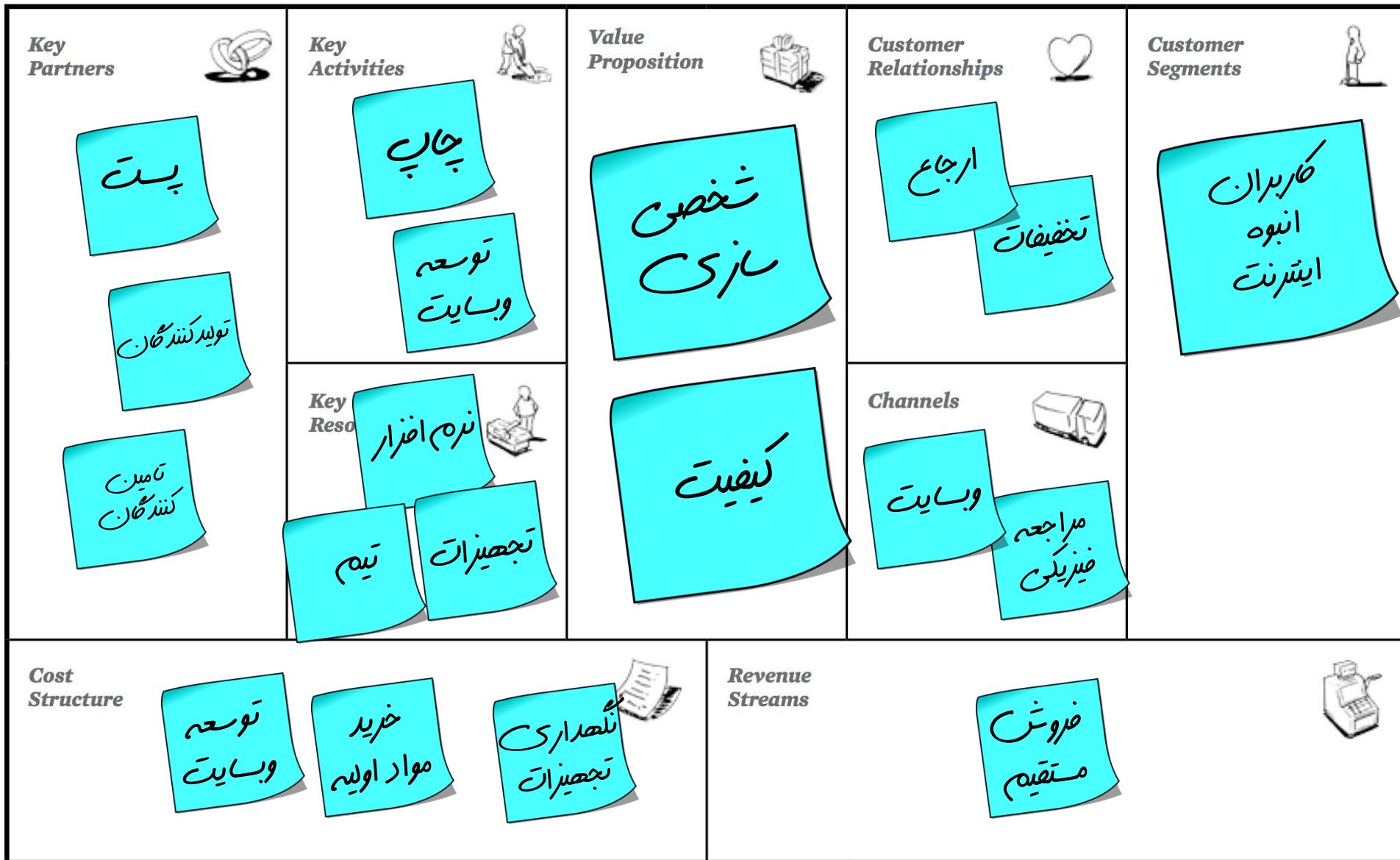
- ==
- ==
- ==

مکالمہ

مثال: بوم مدل کسب و کار دیجیکالا

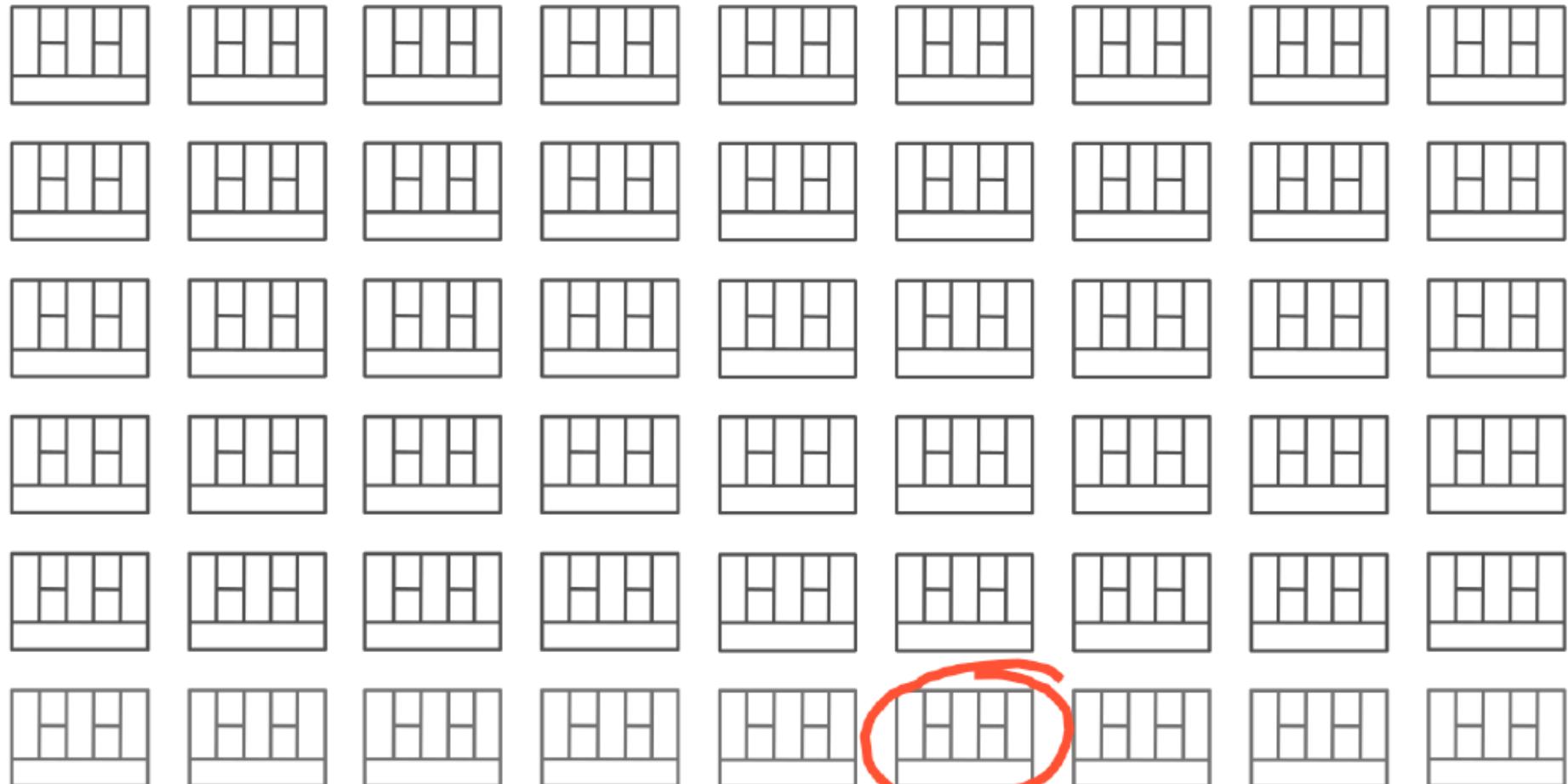


مثال: بوم مدل کسب و کار عکس پرینت



مثال: بوم مدل کسب و کار آپارات





هر محصول یا فناوری می تواند به پنج، پنج، پنج، پنج، پنج
بیست مدل کسب و کار متفاوت بررسد.

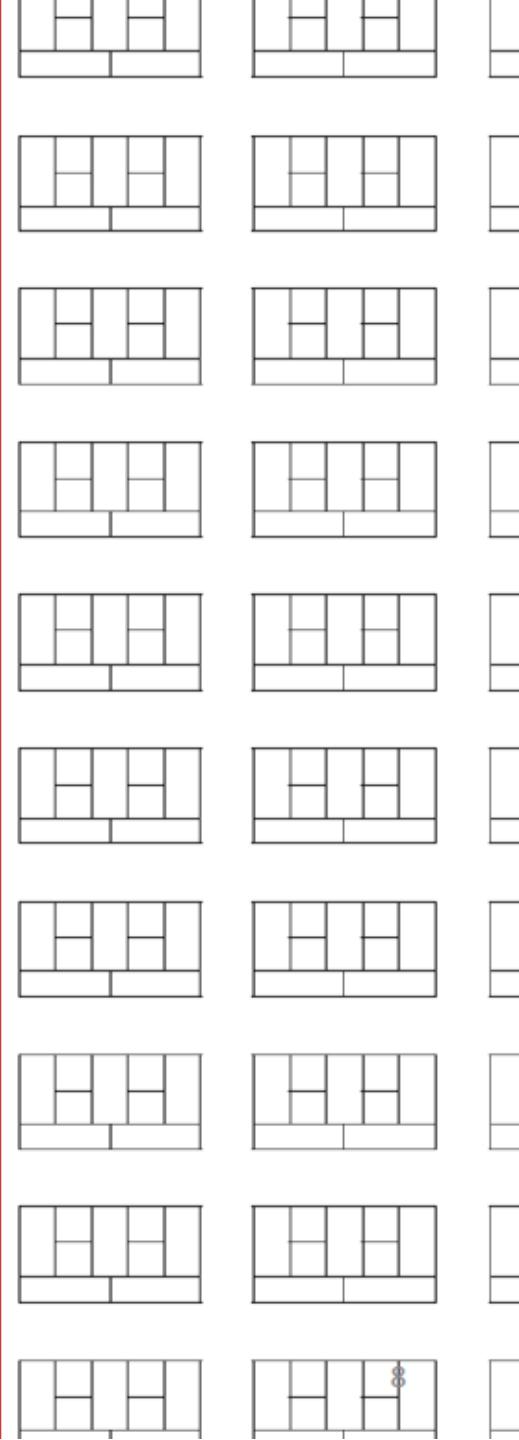
- مدل کسبوکار مهم است، نه طرح
- وقت بگذارید به حالت‌های مختلف فکر کنید
- ایده مدل کسبوکار شما تنها مجموعه‌ای از فرضیات است
- تا زمانیکه از مدل کسبوکار خود مطمئن نشده‌اید شرکتتان را بripa نکنید

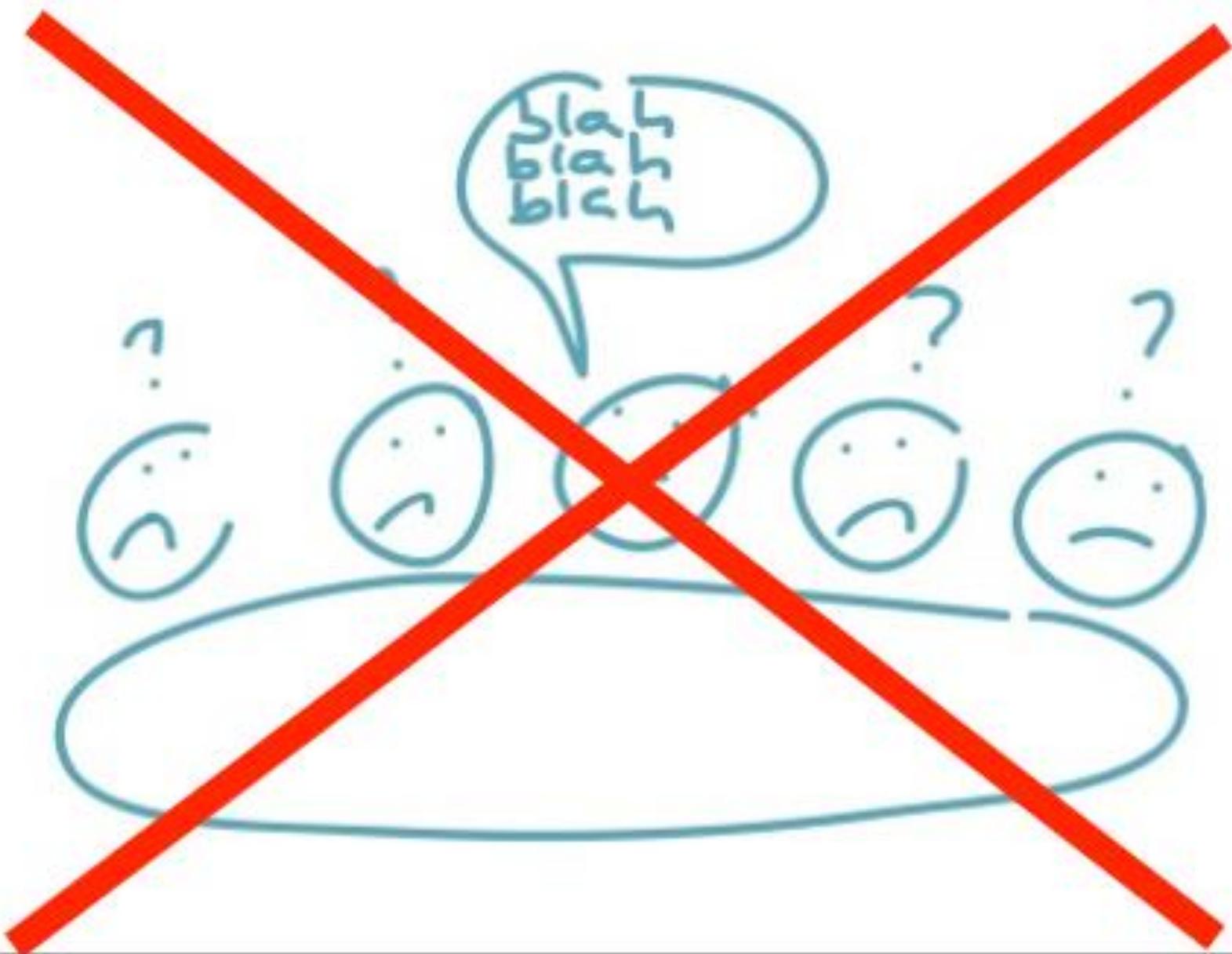


شما می‌توانید

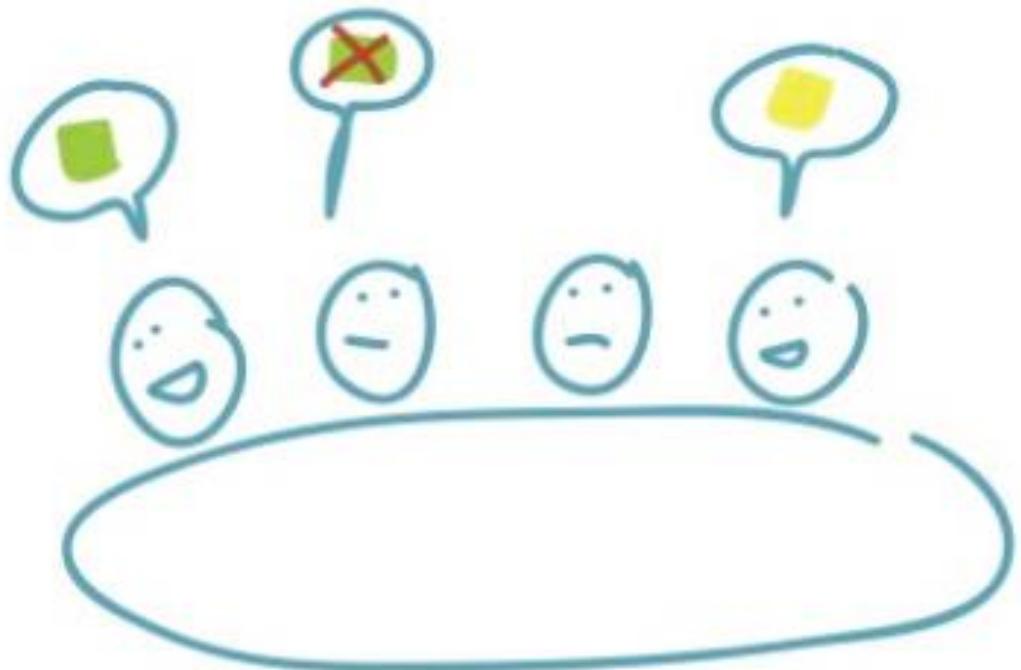
به راحتی مدل کسب و کار را
ایجاد کنید

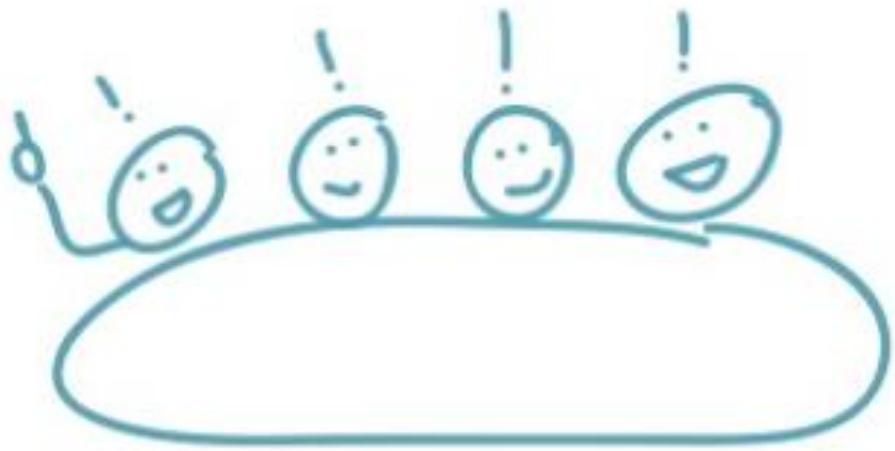
مدل کسب و کارتان را تحلیل و
بهنگام کنید





blah
blah
blich



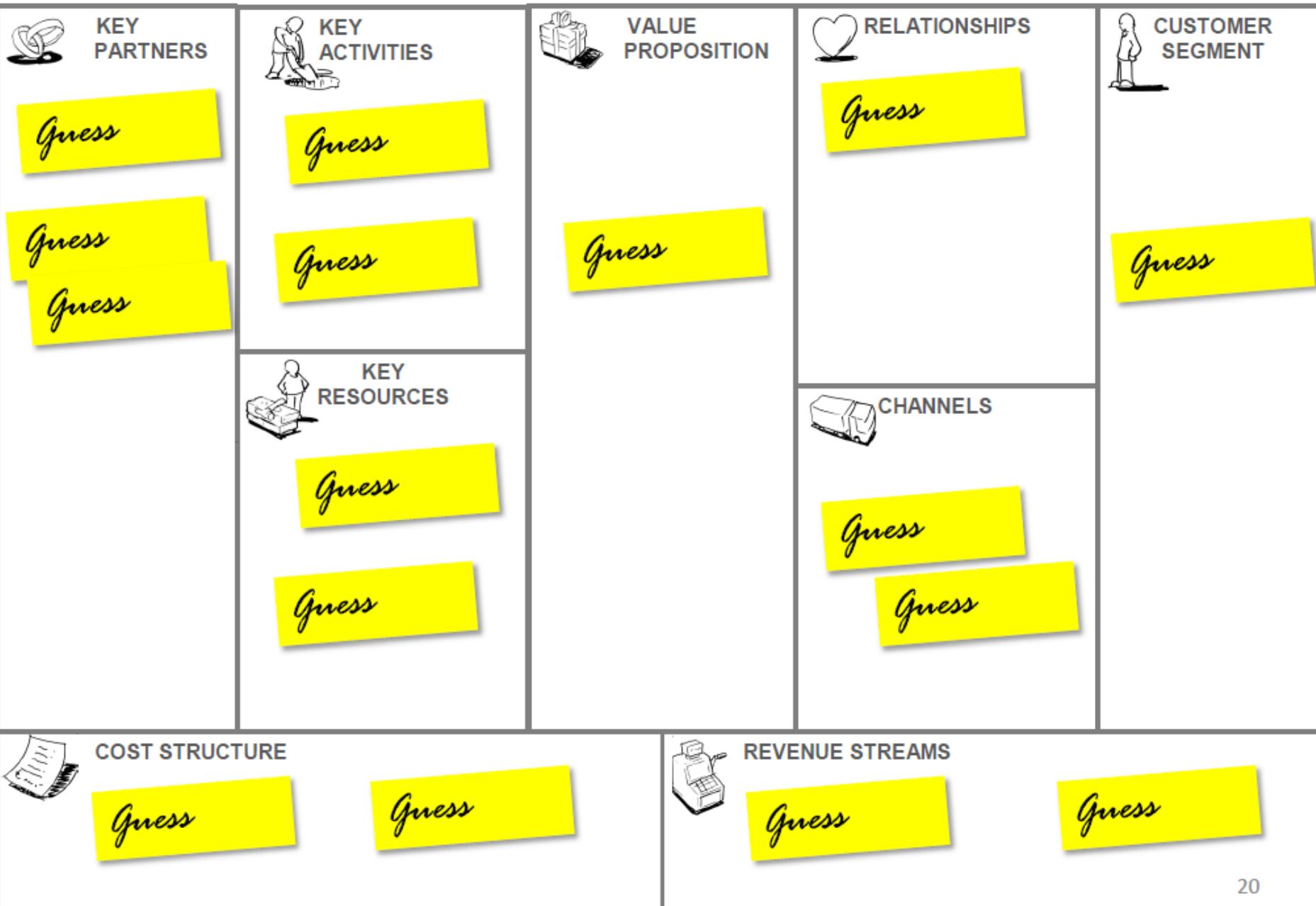


بوم مدل کسب و کار فقط مجموعه‌ای از

فروخته باشند

است

Your Business Model Canvas



راسنی آزمایشی فرضیات

مادامی که درستی مدل کسب
و کار تان را اثبات نکرده اید

باید آن را
بهبود دهید





فرضیات مدل کسب و کار در فرایند
«ارزیابی مشتری» تست شده و در
صورت عدم اثبات، باید تغییر کنند



خلاق
مدل کسب و کار
آموزشی

خلاق مدل کسب و کار

الكسندر استروالدر
ایو پیکنور

پاریس کافنار دکتر علی‌نقی مشایخی
متوجهان، غلامرضا تکلی، امیرکووهن دوست، حسام الدین ساریانی و بهادر نوابی



منبع

پیشتر باد بگیرد

...



بوم مدل کسب و کار
بخش مشتریان



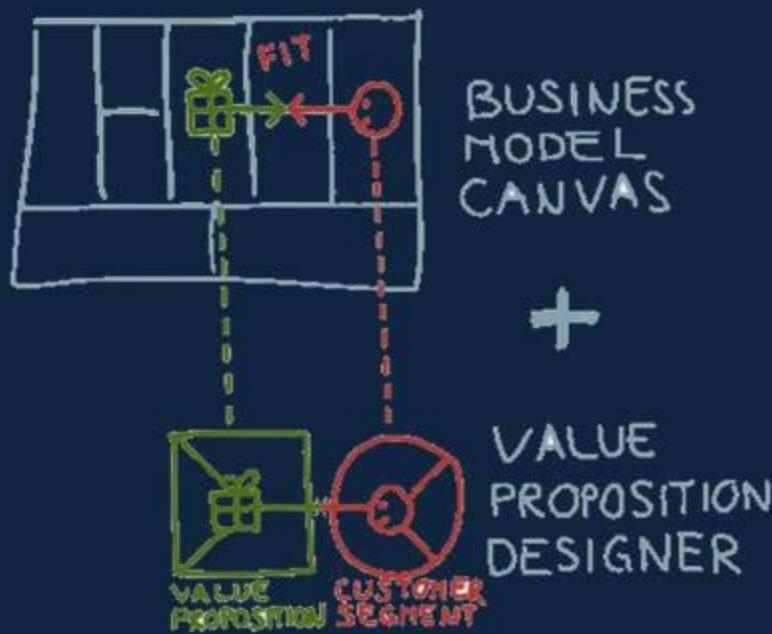
مهدى
ناصرى
mnasseri.ir

بومodel کسب و کار
ارزش پیشنهادی

کارگاه طراحی مدل کسب و کار / مهدی ناصری / شهرک علمی تحقیقاتی اصفهان / ۹ تیر ۱۴۰۰

Value Proposition Canvas

بوم ارزش پیشنهادی چیست؟



آنچه سرپا نگهالم می‌درد

بوم مدل کسب و کار
جربیانهای درآمد

بوم مدل کسب و کار

فعالیت‌های کلیدی

منابع کلیدی

شرکای کلیدی

ساختار هزینه‌ها

چگونه پیش‌نیاز می‌چرخد؟
کسب و کار



برای مشاهده اسلایدهای بیشتر
مرا در اسلایدشیر دنبال کنید

slideshare.net/mahdinasseri

مروج کارآفرینی
مدیر توسعه کسب و کار عکس پرینت

مهندی ناصری

@mahdinasseri

مهندی
ناصری

mnasseri.ir