

از خشت تا کلپک



مهدی ناصری

پیشرانهای استراتژیک
توسعه با تجارت الکترونیکی



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

A close-up portrait of Bill Gates, an elderly man with grey hair and glasses, wearing a dark suit and tie. He is looking slightly to the right of the camera with a neutral expression.

در آینده تنها دو نوع کسب و کار وجود دارد:

کسب و کارهای الکترونیک

کسب و کارهایی که دیگر وجود ندارند

2005



NBC NEWS

Luca Bruno / AP

Michael Sohn / AP

2005



کسب و کار شما هنوز وارد دنیای اینترنت
نشده است



NBC NEWS

Michael Sohn / AP

2005



سریع‌تر دست به کار شوید



Michael Sohn / AP



ڦڻن ڦڻپ ۾ ڦال ڦٺي



بررسی میانگین ماهانه تعداد تراکنش های آنلайн



منبع داده ها : بانک مرکزی
پرداخت قبض و خرید شارژ در این بررسی نیستند.

E-Commerce Monitor
Online Market Research

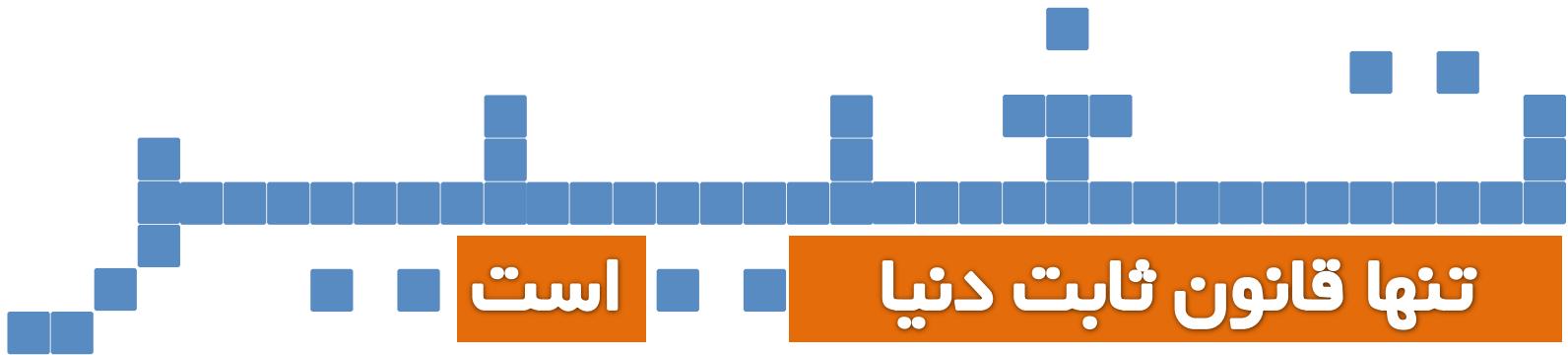
بررسی میانگین ماهانه مبلغ تراکنش های آنلاین

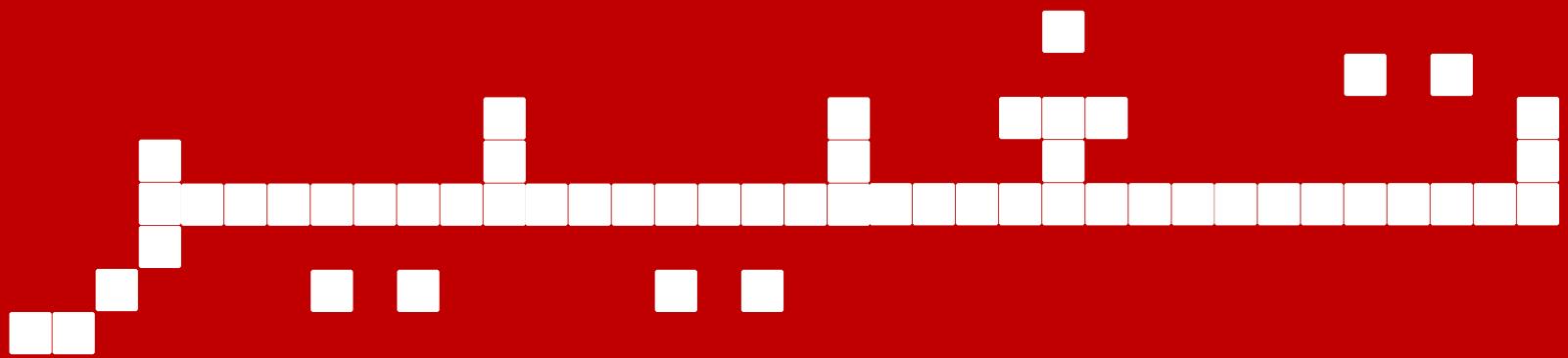


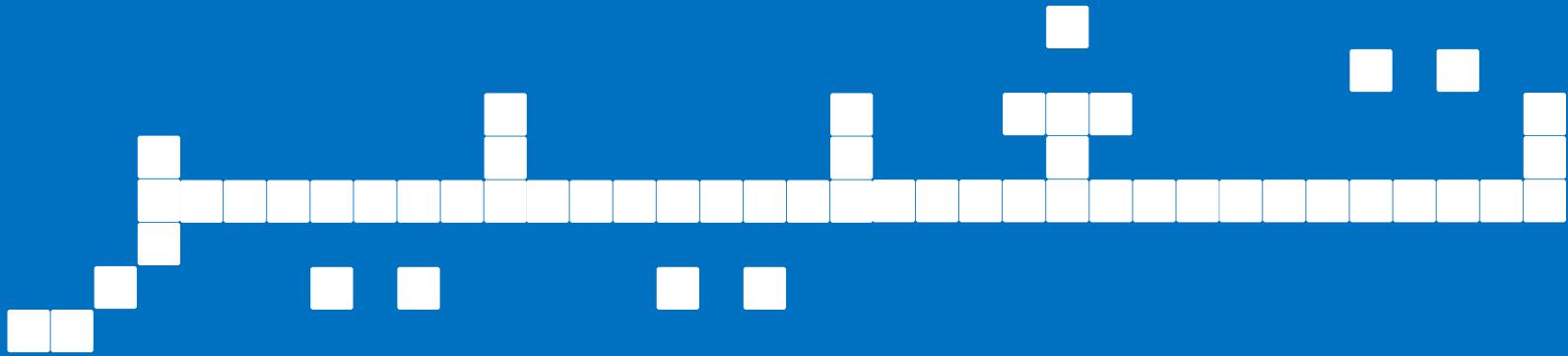
منبع داده ها : بانک مرکزی
پرداخت قبض و خرید شارژ در این بررسی نیستند.

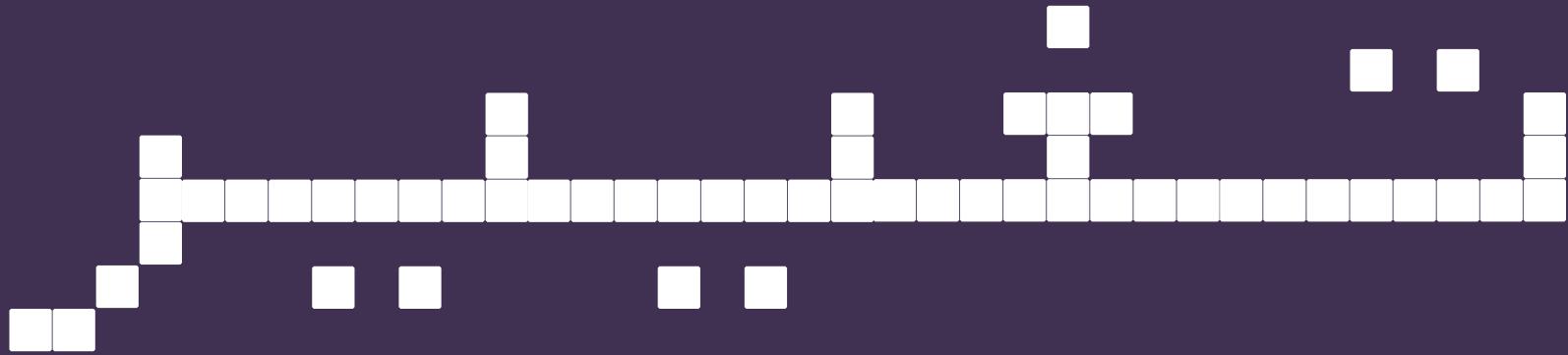
E-Commerce Monitor
Online Market Research

هرکلیتوس:









یک مدل کسب و کار واحد وجود ندارد... در واقع
فرصت‌ها و گزینه‌های بسیار زیادی وجود دارد
که ما باید همه آنها را کشف کنیم

9

را به

ت و س ع د
د ه ي م

استراتژی

زمینه، پیشرانها و محدودیت‌های

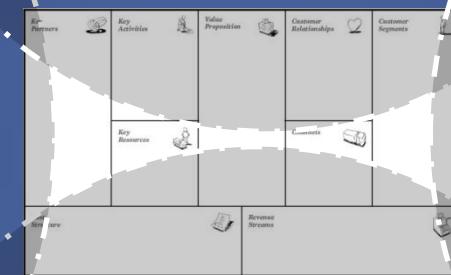
تفکر استراتژیک

روندهای
کلیدی

نیروهای
صنعت

نیروهای
بازار

نیروهای
اقتصادی



تحلیل بازار

کلیدی افزایش قدرت چانهزنی مشتریان

تغییر مدل رفتار مشتریان

نیازها و تقاضاهای متفاوت

کاهش هزینه‌های تعویض

ظهور بخش‌های جدید بازار

تغییر حجم بازار

تغییر حجم و ترکیب سفارشات

نیروهای بازار

تحلیل بازار

نیروهای بازار

در صنعت داروسازی

هزینه‌های فزاینده مراقبت‌های پزشکی

تاكيد برای تغيير رو يك رد از درمان به پيشگيري

همگاري درمان، تشخيص، ابزارها و خدمات
پتانسييل بالاي بازارهای نوظهور

رشد اطلاعات با کيفيت آنلайн

حاشيه سود پايان در داروهای معمولی

روندهای
کليدي

اقتصادي

پیش‌بینی

روندهای
کلیدی

روندهای قانونی

روندهای اجتماعی و فرهنگی

روندهای فناوری

روندهای اقتصادی و سیاسی

نیروهای
اقتصادی

پیش‌بینی

روندهای کلیدی

در صنعت داروسازی

ظهور داروشناسی ژنتیک

کاهش هزینه تعیین توالی ژن

ظهور فناوری‌های دیجیتال حفظ سلامتی

تصویر نامطلوب عمومی از داروسازهای بزرگ

رشد آگاهی و هوشیاری اجتماعی مصرف‌کنندگان

افزایش جوامع مسن مجهز به فناوری

نیروهای
صنعت

نیروهای
بازار

تحلیل رقابی

نیروهای صنعت

رندهای کلیدی

نیروهای اقتصادی

نیروهای بازار

- تامینکنندگان و زنجیره ارزش
- ذی نفعان (سهامداران و کارکنان)
- رقبا (حاکمان بازار)
- تازهواردها (شورشیان)
- محصولات و خدمات جایگزین

تحلیل رقابتی

نیروهای صنعت

در صنعت داروسازی

روندهای کلیدی

کارایی پایین بخش توسعه

تازهواردهای صنعت داروسازی

افزایش خدمات آنلاین درمان

جایگزینی پیشگری بر درمان

تغییر فناوری‌های شرکت‌های بیمه

نیروهای اقتصادی

اقتصاد کلان

روندهای
کلیدی

کالاها و سایر منابع

زیرساخت اقتصادی

نیروهای
بازار

بازارهای سرمایه

شرایط بازار جهانی

نیروهای
صنعت

نیروهای
اقتصادی



اقتصاد کلان

رکود جهانی

تغییر مهارت‌های نیروی انسانی

کمبود سرمایه‌های مخاطره‌پذیر

نیروهای
صنعت

افزایش هزینه‌های مصرفی

در صنعت داروسازی

نیروهای
بازار

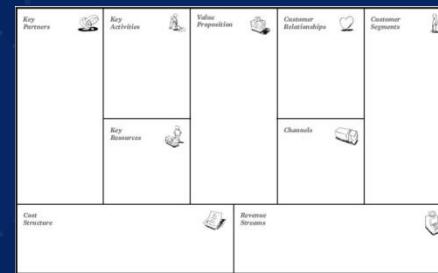
نیروهای
اقتصادی

کسب و کار شما

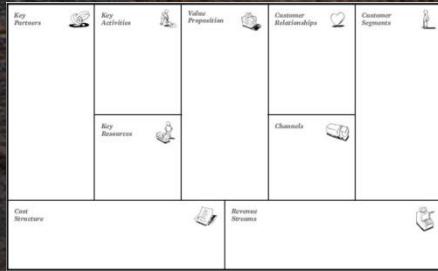
روندهای
کلیدی

نیروهای
صنعت

نیروهای
بازار

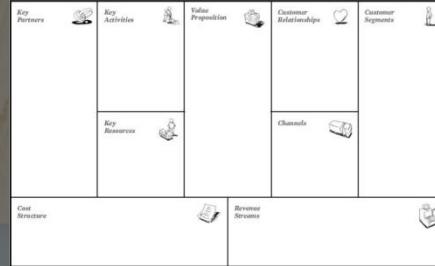


نیروهای
اقتصادی



هر کسب و کاری یک است

اگر می‌خواهید کسب و کارتان را توسعه دهید
باید یک رویکرد سیستمی به آن داشته باشید

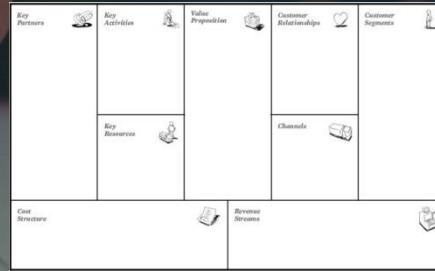


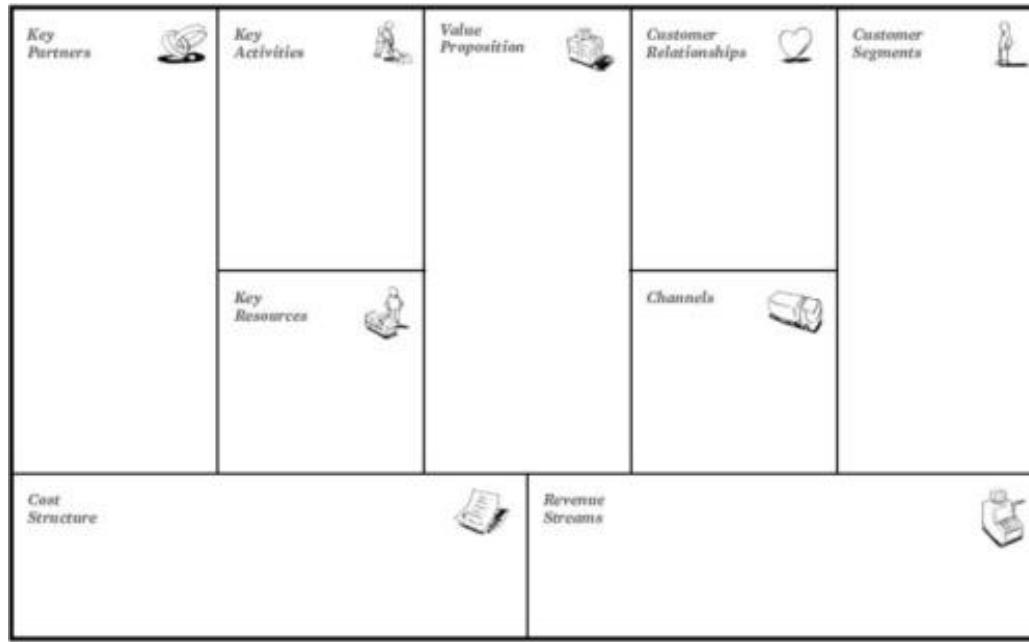


چگونه یک کسب و کار را به صورت یک
مدلسازی کنیم؟

مدل کسب و کار

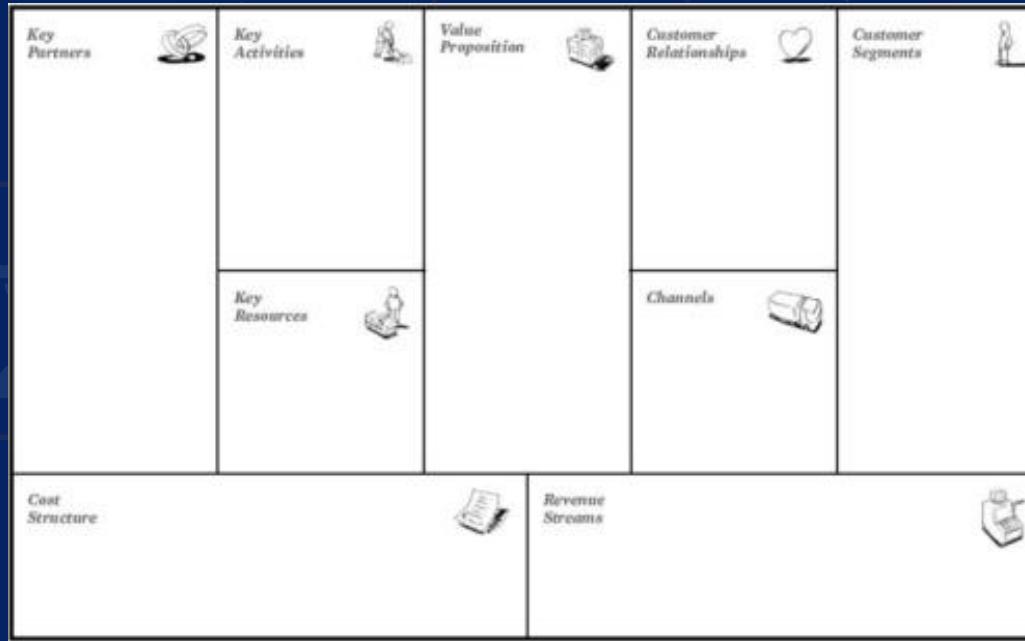
روشی برای مدلسازی سیستمی یک کسب و کار نوپا یا موجود





اگر با مدل کسب و کار آشنا نیستید،
روی تصویر فوق کلیک کنید

حالا شما بهترین ابزار ممکن برای مدلسازی سیستماتیک کسب و کارتان را در اختیار دارید



تا برای برنامه‌ریزی استراتژیک
توسعه تجارت الکترونیکی مهیا شوید

A close-up portrait of Bill Gates, an elderly man with short, light-colored hair and glasses, wearing a dark suit and tie. He is looking slightly to the right of the camera with a neutral expression.

“

اگر کسب و کار شما وارد اینترنت نشده است،

از بین خواهد رفت

شماره ۱۰۰ و نیمی

فتاوری به اضافه نواوری



تجارت الکترونیکی

تجارت الکترونیکی

یک استراتژی تغییر نیست

تجارت الکترونیکی

یک استراتژی مقاومت نیست

یک استراتژی توسعه است

تجارت الکترونیکی

تجارت الکترونیکی

مجموعه‌ای از نوآوری‌های مبتدنی بر فناوری
در مدل کسب و کار

تجارت الکترونیکی

چگونه به ما کمک می‌کند تا مدل تا مدل کسب و کار خود را

توسعه دهیم؟

STRATEGIC PARTNERS



KEY ACTIVITIES



KEY RESOURCES



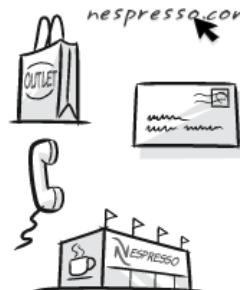
VALUE PROPOSITION



CUSTOMER RELATIONSHIP



DISTRIBUTION CHANNELS



CUSTOMER SEGMENT



COST



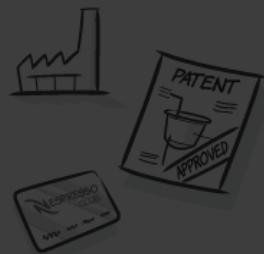
REVENUES



STRATEGIC PARTNERS



KEY ACTIVITIES



KEY RESOURCES



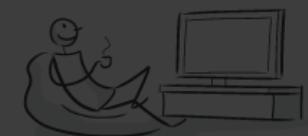
VALUE PROPOSITION



CUSTOMER RELATIONSHIP



CUSTOMER SEGMENT



DISTRIBUTION CHANNELS



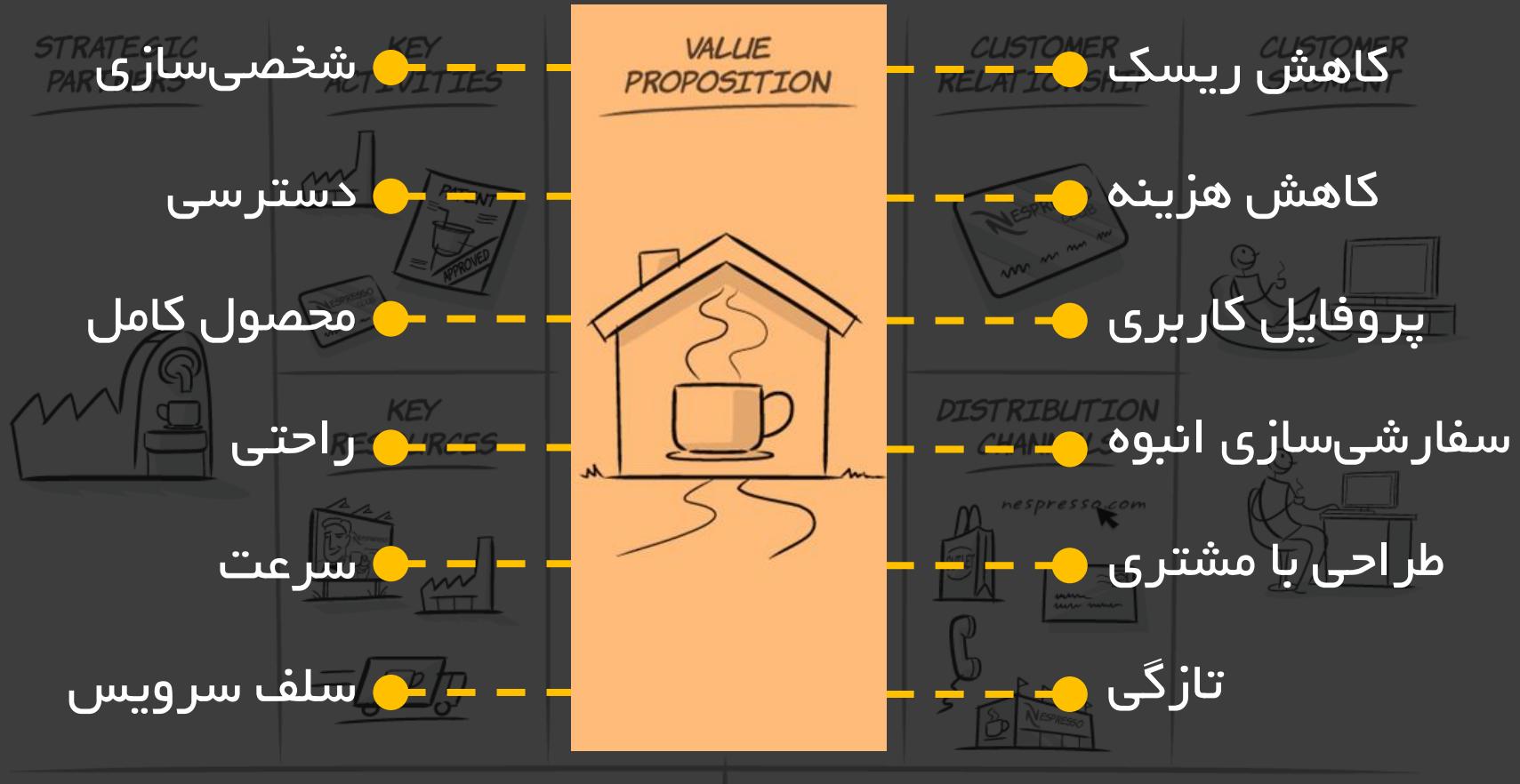
REVENUES



COST

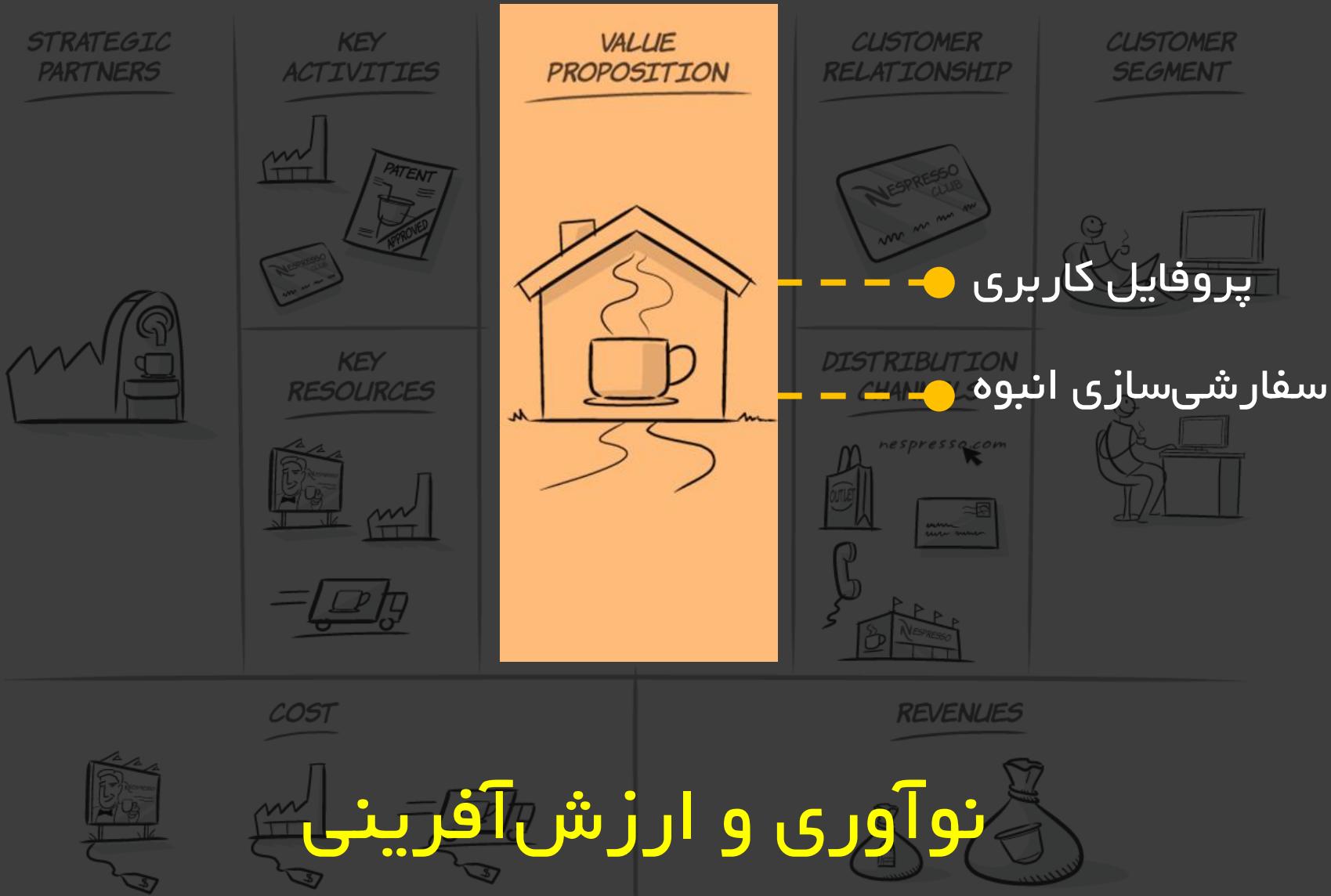


نواوری و ارزش‌آفرینی



نوآوری و ارزش‌آفرینی

مورد مطالعه: صنعت داروسازی



STRATEGIC PARTNERS



KEY ACTIVITIES



KEY RESOURCES



COST



VALUE PROPOSITION



CUSTOMER RELATIONSHIP



DISTRIBUTION CHANNELS



CUSTOMER SEGMENT



REVENUES



مقیاس پذیری بازار

STRATEGIC PARTNERS



KEY ACTIVITIES



KEY RESOURCES



COST



VALUE
DELIVERY

ورود به بازارهای جدید

مقیاس پذیری بازار

بازار چندوجهی

بازارهای گوشی

CUSTOMER RELATIONSHIP



DISTRIBUTION CHANNELS



REVENUES

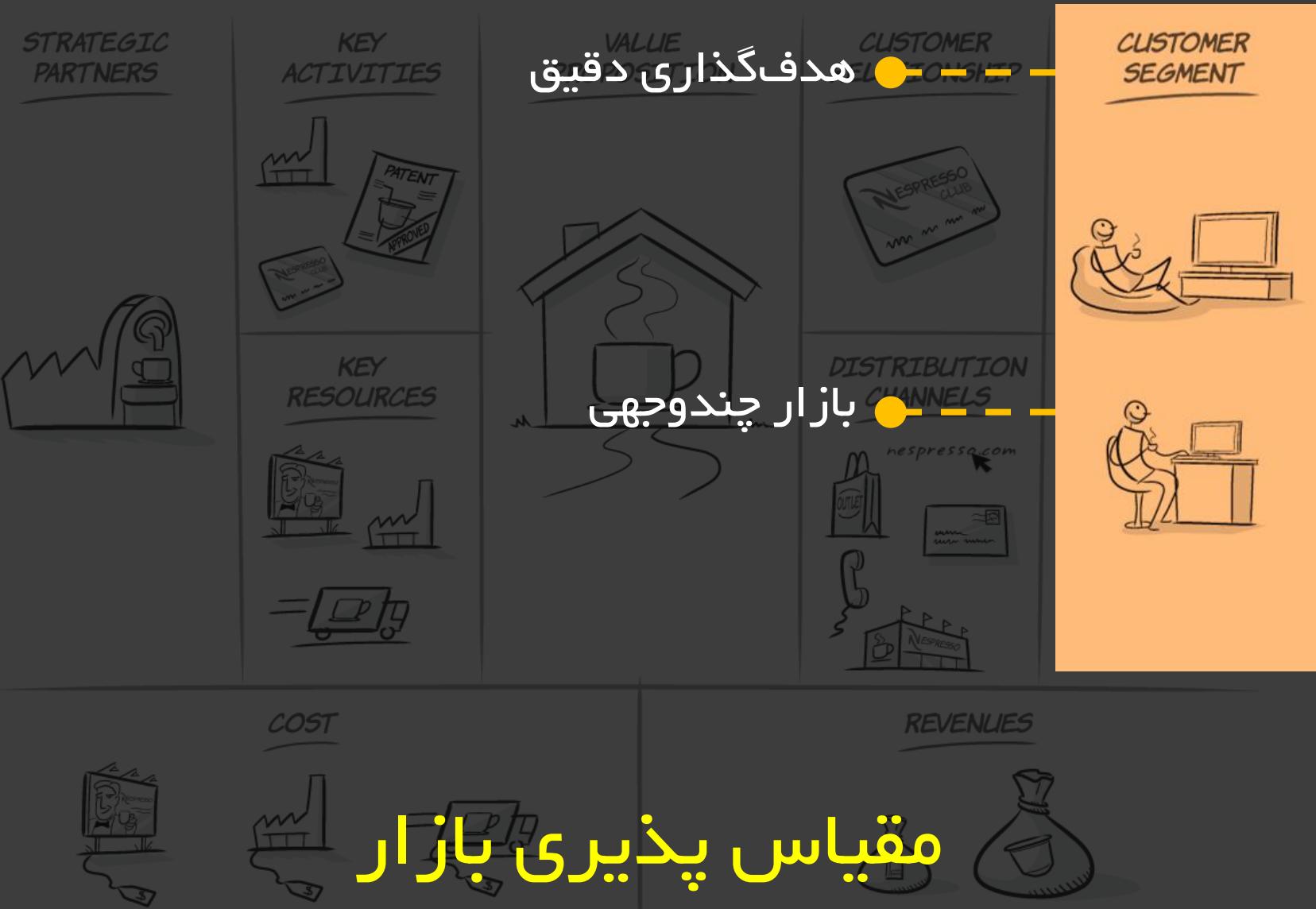


CUSTOMER SEGMENT



مقیاس پذیری بازار

مورد مطالعه: صنعت داروسازی



بازاریابی

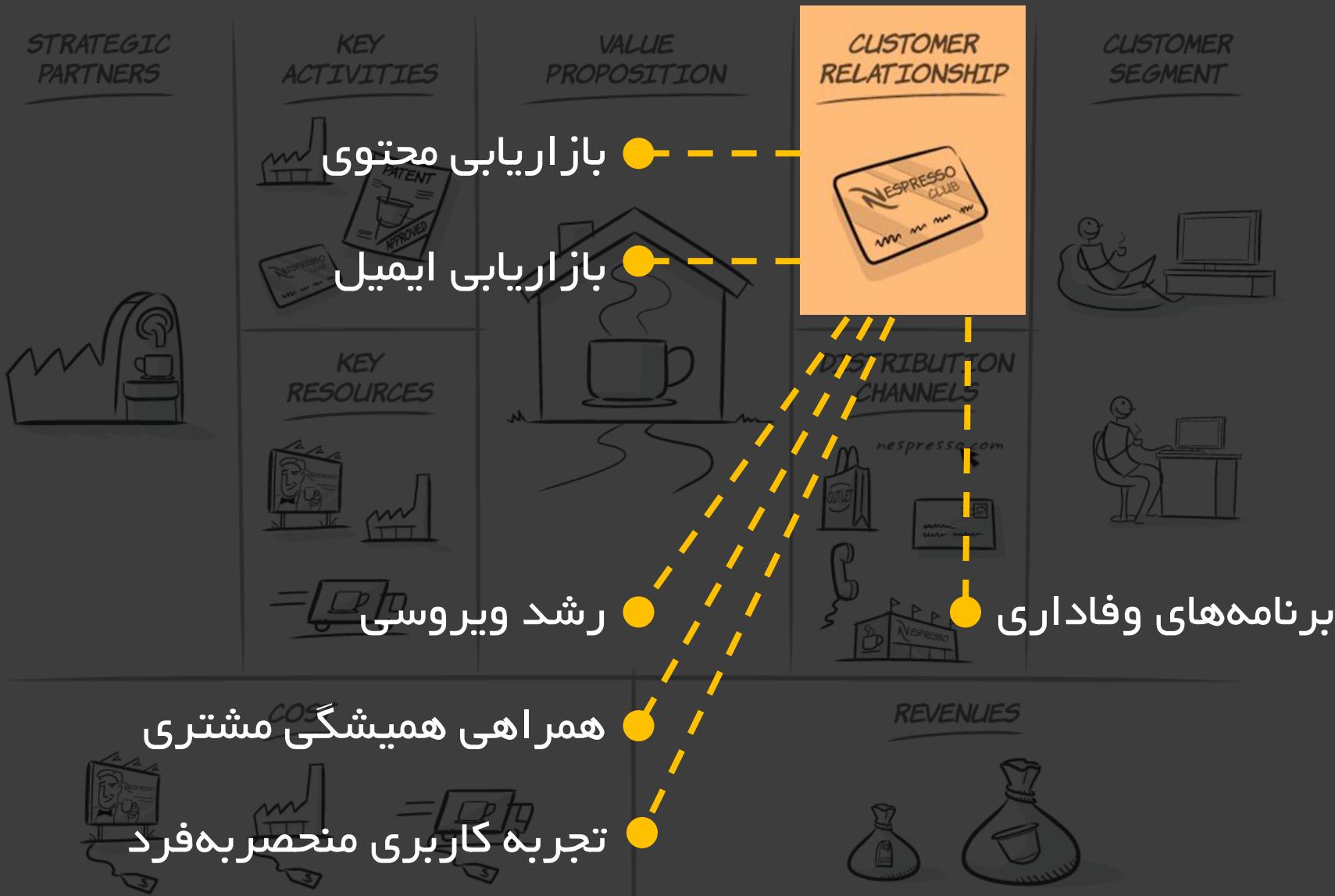


بازاریابی



بازاریابی

مورد مطالعه: صنعت داروسازی





خدمات پس از فروش آنلاین سیاست‌ها و استانداردهای لجستیک



خدمات پس از فروش آنلاین سیاست‌ها و استانداردهای لجستیک

STRATEGIC PARTNERS

KEY ACTIVITIES

VALUE PROPOSITION

CUSTOMER RELATIONSHIP

CUSTOMER SERVICE

حضور در موبایل

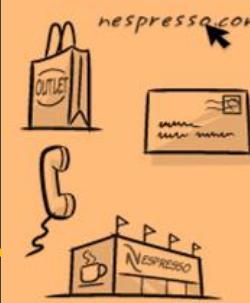
مورد مطالعه: صنعت داروسازی



KEY RESOURCES



DISTRIBUTION CHANNELS



دستیار شخصی

REVENUES

خرید و فروش

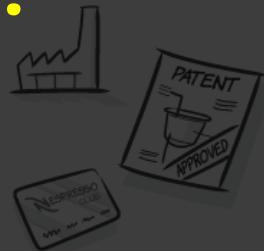
واسطه‌زدایی



STRATEGIC PARTNERS



KEY ACTIVITIES



KEY RESOURCES



COST



VALUE PROPOSITION



CUSTOMER RELATIONSHIP



CUSTOMER SEGMENT

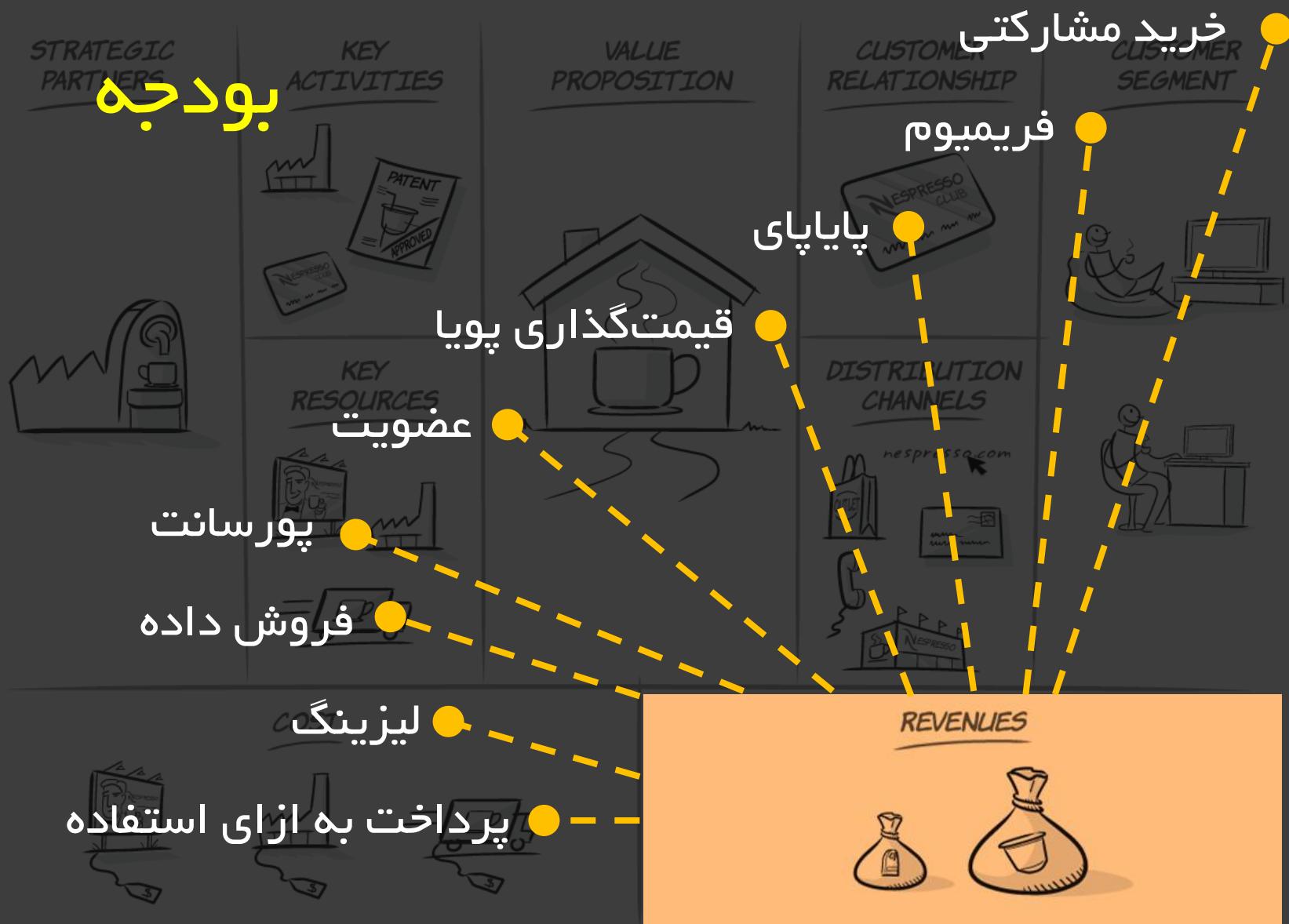


DISTRIBUTION CHANNELS

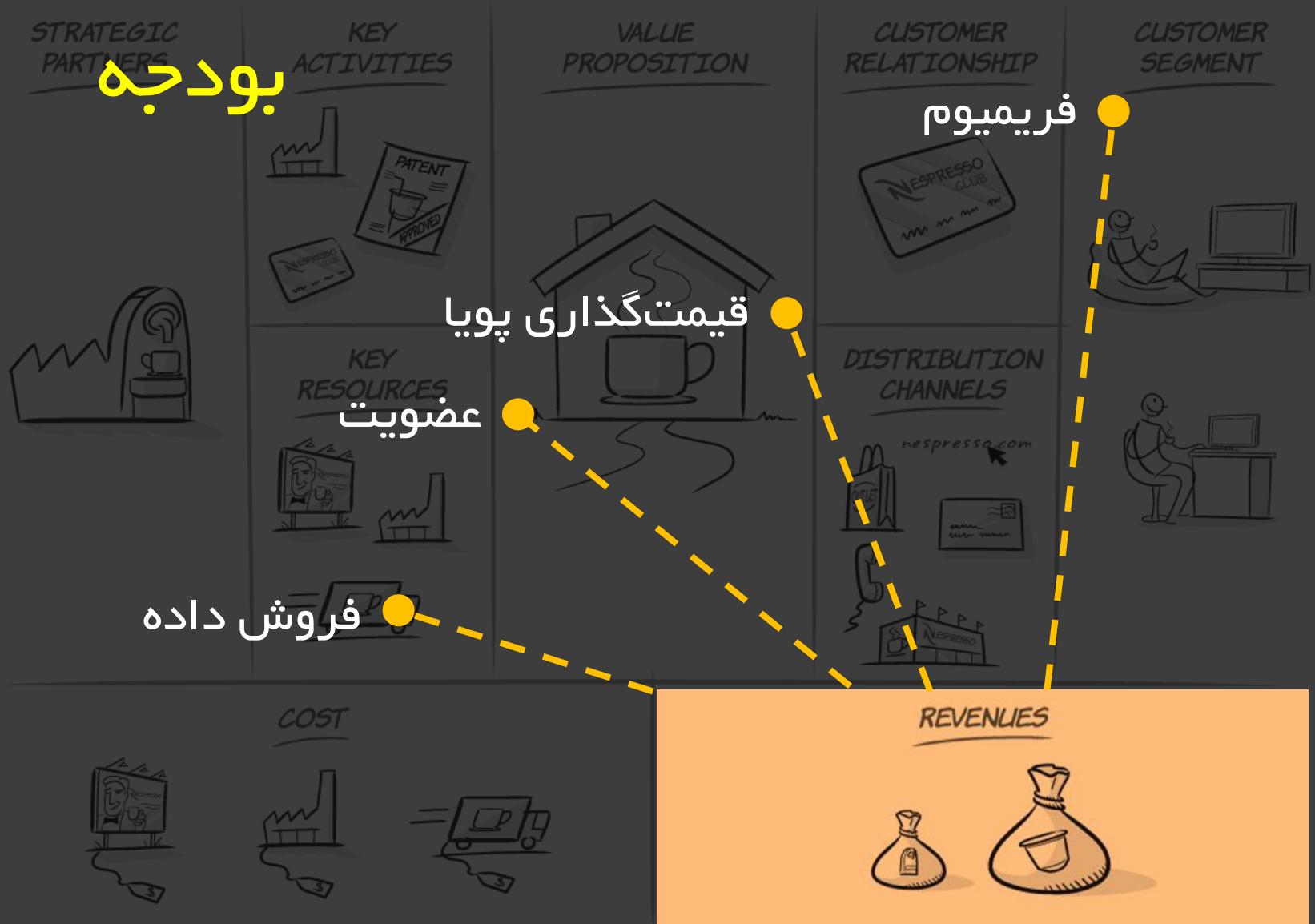


REVENUES

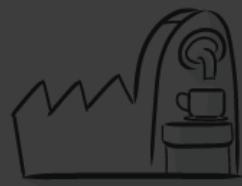




مورد مطالعه: صنعت داروسازی



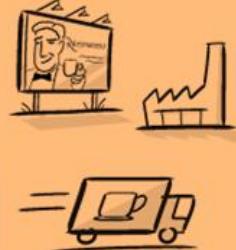
STRATEGIC PARTNERS



KEY ACTIVITIES



KEY RESOURCES



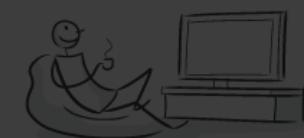
COST



VALUE PROPOSITION



CUSTOMER RELATIONSHIP



DISTRIBUTION CHANNELS



REVENUES

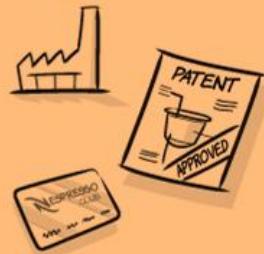


عمليات و فناوري

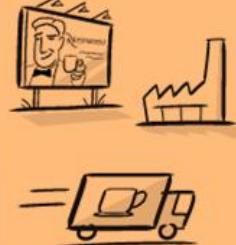
STRATEGIC PARTNERS



KEY ACTIVITIES



KEY RESOURCES



COST



VALUE PROPOSITION

باز طراحی فرایندها



DISTRIBUTION CHANNELS

دانش به متابه منبع کلیدی



تامین همزمان با تولید

REVENUES



عملیات و فناوری

رایانش به متابه فعالیت کلیدی

تصمیمگیری هوشمندانه



مورد مطالعه: صنعت داروسازی



STRATEGIC PARTNERS



KEY ACTIVITIES



KEY RESOURCES



VALUE PROPOSITION



CUSTOMER RELATIONSHIP



DISTRIBUTION CHANNELS



CUSTOMER SEGMENT



COST



REVENUES



سازمان دهی زنجیره

STRATEGIC PARTNERS



KEY RESOURCES



KEY ACTIVITIES



VALUE PROPOSITION



CUSTOMER NEEDS



CUSTOMER SEGMENT



DISTRIBUTION CHANNELS



COST



REVENUES



سازماندهی زنجیره

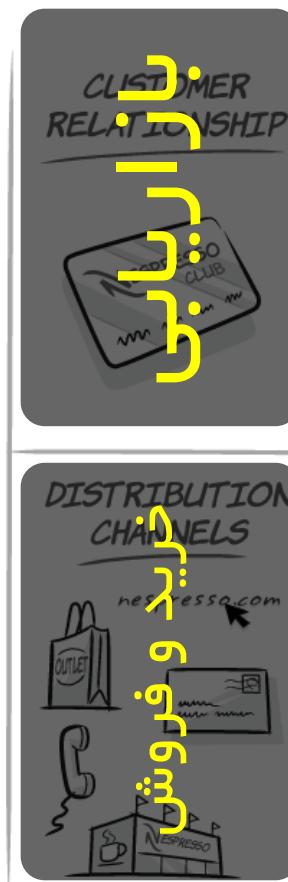
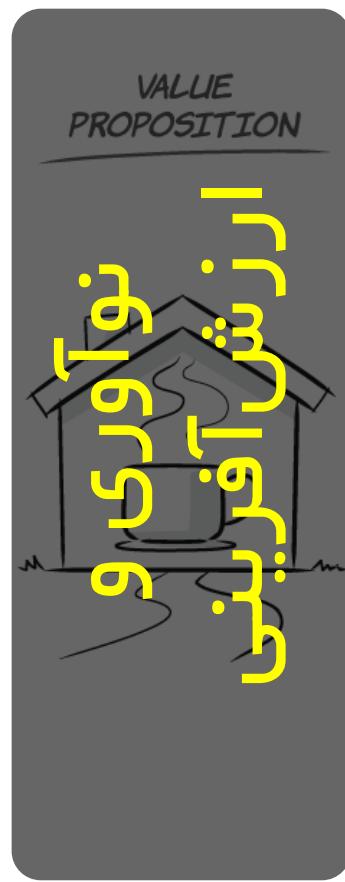
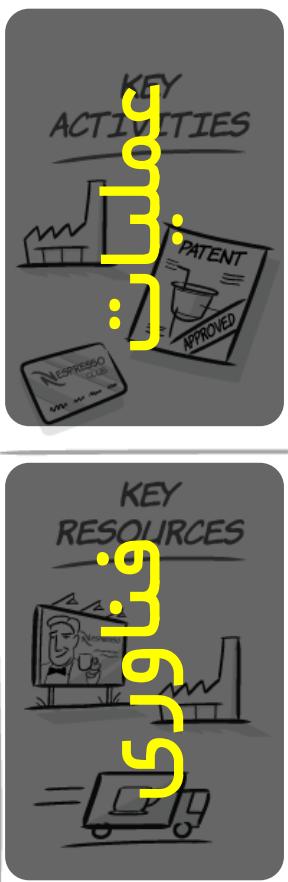
دسترسی آسان به تامین کنندگان

زنجره تامین الکترونیکی

مورد مطالعه: صنعت داروسازی



کارکردهای اصلی تجارت الکترونیک در توسعه مدل کسب و کار





بوم مدل کسب و کار

AirAsia Berhad

AirAsia Berhad

شرکای کلیدی

- تامین کننده (ایرباس)
- کمپانی های سوت
- شرکای تعمیر و نگهداری هواپیما و موتور آن

فعالیت های کلیدی

- مدیریت و نگهداری ناوگان
- مدیریت ایمنی
- بازاریابی و برندهاینگ
- فروش
- خدمت به مشتریان

منابع کلیدی

- ناوگان (ایرباس A320 و A330)
- سیستم عملیات ناب
- شرکاء
- نام تجاری

ارزش پیشنهادی

- حمل و نقل با کرایه کم
- مقصد های بسیار
- کسب و کارهای فرعی (برای مثال، اجاره اتومبیل، بیمه سفر، بارگشی)
- راه حل های خلاقانه و مقرر به صرفه

ارتباط با مشتری

- اولین ارتباط با مشتری
- برنامه های وفاداری بسیار گسترده
- مجله ای درخصوص پرواز

بخش های مشتریان

- مسافران با بودجه کم
- مسافران دولتی و تجاری
- تبليغ کنندگان

ساختمان هزینه

- تعمیرات اساسی و نگهداری مجموعه
- هزینه های سوت
- منابع انسانی
- هزینه عملیات
- فعالیت های اسپانسرینگ
- هزینه های کاربران فروندگاه

مسافران

تبليغ کنندگان

جريان در آمد

- فروش بلیط
- هزینه اضافه بار
- درآمد حاصل از هزینه های اضافی و جريمه ها: برای مثال، رزرو صندلی، فرش قرمز، وعده های غذایی در حین پرواز
- تبليغات



@isfahanplus_ir



AirAsia Berhad

بوم مدل کسب و کار AirAsia Berhad

شرکای کلیدی

- تامین کننده (ایرباس)
- کمپانی های سوت
- شرکای تعمیر و نگهداری هواپیما و موتور آن

فعالیت های کلیدی

- مدیریت و نگهداری ناوگان
- مدیریت اینمی
- بازاریابی و برندهاینگ
- فروش
- خدمت به مشتریان

ارزش پیشنهادی

- حمل و نقل با کرایه کم
- مقصد های بسیار
- کسب و کارهای فرعی (برای مثال، اجاره اتومبیل، بیمه سفر، بارگشی)
- راه حل های خلاقانه و مقرر به صرفه

ارتباط با مشتری

- اولین ارتباط با مشتری
- برنامه های وفاداری بسیار گسترده
- مجله ای درخصوص پرواز

بخش های مشتریان

- مسافران با بودجه کم
- مسافران دولتی و تجاری
- تبليغ کنندگان

منابع کلیدی

- ناوگان (ایرباس A320 و A330)
- سیستم عملیات ناب
- شرکاء
- نام تجاری

کانال ها

- وب سایت
- رسانه های اجتماعی
- اپلیکیشن تلفن همراه
- بلگ AirAsia
- آژانس های مسافرتی مجاز

ساختمان های هزینه

- تعمیرات اساسی و نگهداری مجموعه
- هزینه های سوت
- منابع انسانی
- هزینه عملیات
- فعالیت های اسپانسرینگ
- هزینه های کاربران فروودگاه

جريان در آمد

- فروش بلیط
- هزینه اضافه بار
- درآمد حاصل از هزینه های اضافی و جریمه ها: برای مثال، رزرو صندلی، فرش قرمز، وعده های غذایی در حین پرواز
- تبليغات



@isfahanplus_ir

مسافران

تبليغ کنندگان

isfahanplus.ir

متترجم: الناز حیدری



بوم مدل کسب و کار Airbnb

شرکای کلیدی

- | ابرانورهای جامعه سفر
- | و بلاک تویس ان
- | نهادهای فاتوئی
- | سرمایه گذاران
- | شرکت های بیمه

فعالیت های کلیدی

- | ایجاد زیرساخت ها و طراحی
- | تکنولوژیک
- | مد بریت جامعه
- | خدمت به مشتریان
- | بازاریابی
- | توسعه محصول
- | مدیریت بین المللی

قضیه ارزش

- | بلت فرم قابل اعتماد
- | عضویت رایگان
- | ۲۴/۷
- | سیپول استفاده
- | اجاره فضای منحصر به فرد
- | کاربرد ارزش استفاده نشده
- | پوشش بیمه اموال

ارتباط با مشتری

- | تمیم پشتیبانی
- | اپلیکیشن های آنلاین و تلفن همراه

بخش های مشتریان

- مسافران نک تنفه
- افرادی که مایل به اجاره دادن
- اقامتگاه خود هستند

منابع کلیدی

- | نام تجاری
- | جامعه تامین کنندگان اقامتگاه و مسافران
- | باشگاه داده با امکانات رفاهی

کانال ها

- | سایت اینترنتی
- | اپلیکیشن تلفن همراه
- | رسانه های اجتماعی
- | و بلاک
- | روابط عمومی
- | دهان به دهان

ساختار هزینه

- | طراحی و توسعه بلت فرم
- | منابع انسانی
- | بازاریابی
- | تعمیر و نگهداری سیستم پرداخت

جریان در آمد

- کمپیون اجاره دهنگان (۱۲-۶ درصد از هزینه رزرو)
- کمپیون صاحبان خانه یا آپارتمان ها (۳ درصد از هر رزرو فضا)

اصفهان پلاس

رسانه جامعه کرافرینی اصفهان



بوم مدل کسب و کار Airbnb

شرکای کلیدی

- | ایرانورهای جامعه سفر
- | و بلاک توییس
- | نهادهای فانوی
- | سرمایه گذاران
- | شرکت های بینم

فعالیت های کلیدی

- | ایجاد زیرساخت ها و طراحی
- | تکنولوژیک
- | مدیریت جامعه
- | خدمت به مشتریان
- | بازاریابی
- | توسعه محصول
- | مدیریت بین المللی

قضیه ارزش

- | بلت فرم قابل اعتماد
- | عضویت رایگان
- | تیم پشتیبانی ۲۴/۷
- | سهولت استفاده
- | اجاره فضای منحصر به فرد
- | کاربرد ارزش استفاده نشده
- | پوشش بیمه اموال

ارتباط با مشتری

- | تیم پشتیبانی
- | اپلیکیشن های آنلاین و تلفن همراه

بخش های مشتریان

- مسافران نک نقره
- افرادی که مایل به اجاره دادن
- اقامتگاه خود هستند

منابع کلیدی

- | نام تجارتی
- | جامعه تامین کنندگان اقامتگاه و مسافران
- | بایگاه داده با امکانات رفاهی

کانال ها

- | سایت اینترنتی
- | اپلیکیشن تلفن همراه
- | رسانه های اجتماعی
- | و بلاک
- | روابط عمومی
- | دهان به دهان

ساختار هزینه

- | طراحی و توسعه بلت فرم
- | منابع انسانی
- | بازاریابی
- | تعمیر و نگهداری سیستم پرداخت

جریان در آمد

- کمیسیون اجاره دهندگان (۱۲-۶ درصد از هزینه رزرو)
- کمیسیون صاحبان خانه یا آپارتمان ها (۳ درصد از هر رزرو فضا)

اصفهان پلاس

رسانه جامعه کرافرینی اصفهان



برای مشاهده اسلایدهاهای 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