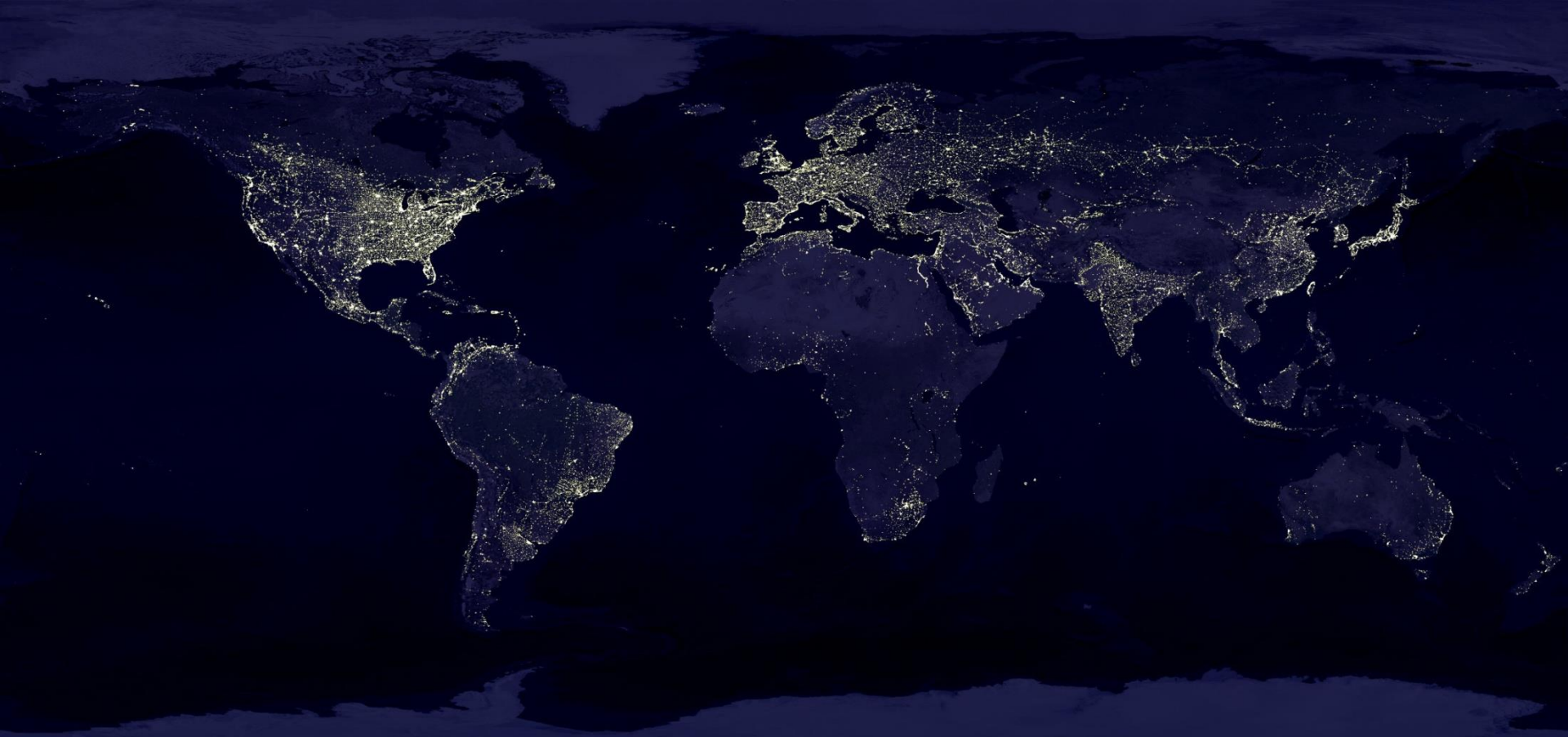


محل کسب و کار برای

اینترنت اشیا

مهدی ناصری | مدرسه تابستانی اینترنت اشیا | دانشگاه صنعتی امیرکبیر | تابستان ۹۷

برای مشاهده اسلایدهای بیشتر
مرا در اسلایدشیر دنبال کنید

slideshare.net/mahdinasseri

مهدی ناصری

@mahdinasseri

مهدی
ناصری
mnasseri.ir

مهدی
ناصری
mnasseri.ir

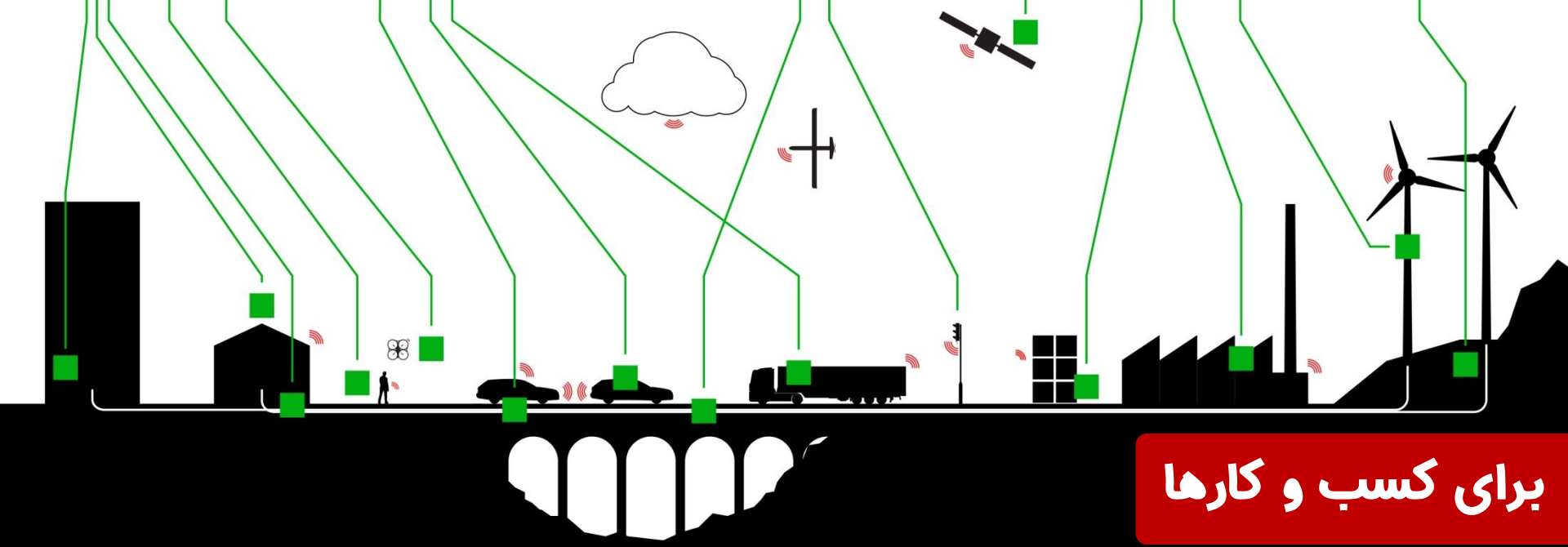
کنترل

سازگاری

پایش

بهینه‌سازی

برای مشتریان



برای کسب و کارها

۱ بهره‌وری کارکنان

۲ بهینه‌سازی دارایی‌ها

۳ کاهش هزینه‌ها

Source: Accenture

مهدی
ناصری
mnasseri.ir

۱۰ دلیل اصلی شکست استارتاپ‌ها

مهدی
ناصری
mnasseri.ir

ساختن چیزی که کسی نیازی به آن ندارد

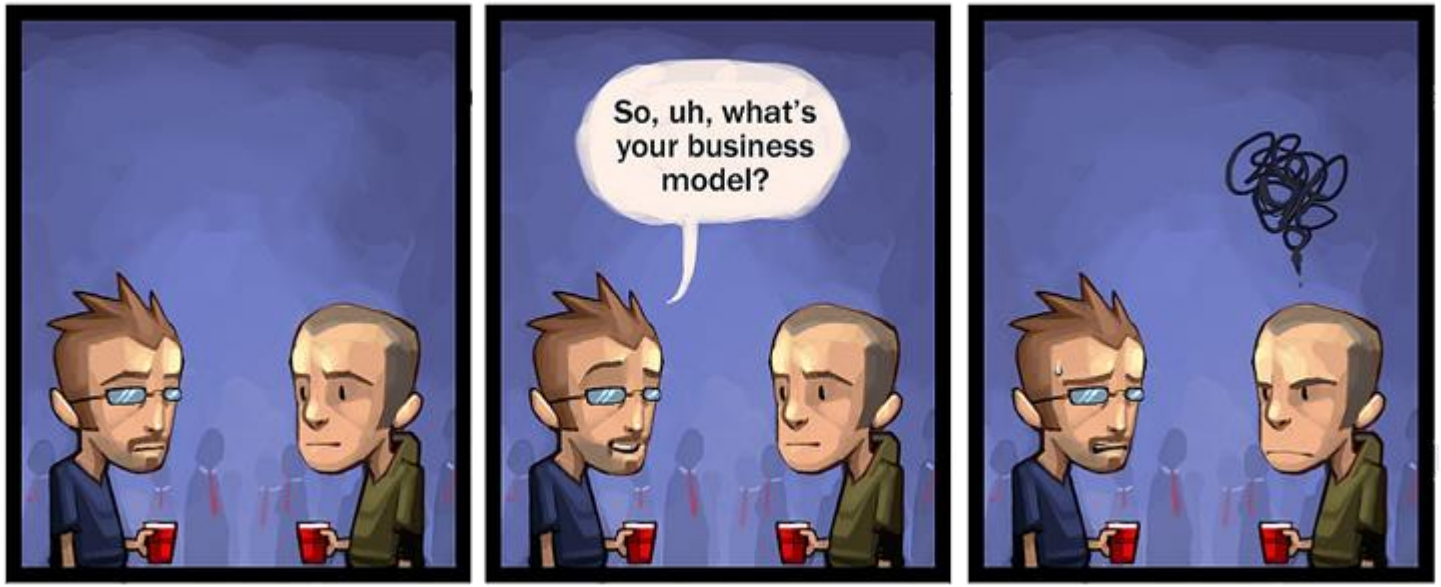
دلیل اصلی

استارتاپ‌ها

پس، چه باید کرد؟

طراحی مدل کسب و کار

یک مدل کسب و کار چیست؟



“یک مدل کسب و کار چیزی جز نمایش
نحوه درآمدزایی یک سازمان نیست

۲

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

۳

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

بیایید آن را ساده‌تر کنیم...

بوم: یک فضای خالی

بوم: یک فضای خالی

چه
چیزی؟

بوم: یک فضای خالی

چه کسی؟

چه چیزی؟

بوم: یک فضای خالی

چه کسی؟

چه چیزی؟

چگونه؟

بوم: یک فضای خالی

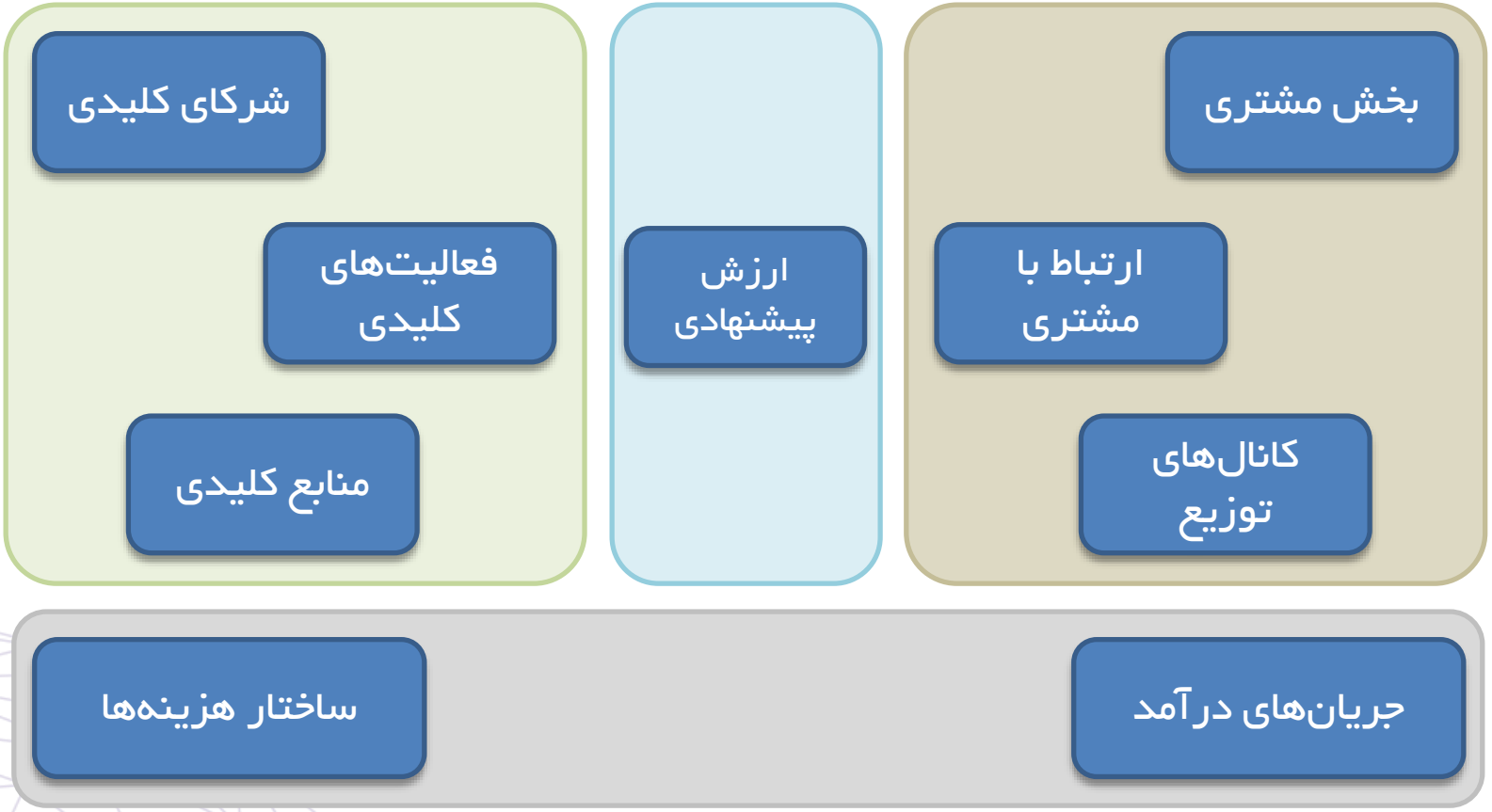
چه کسی؟

چه چیزی؟

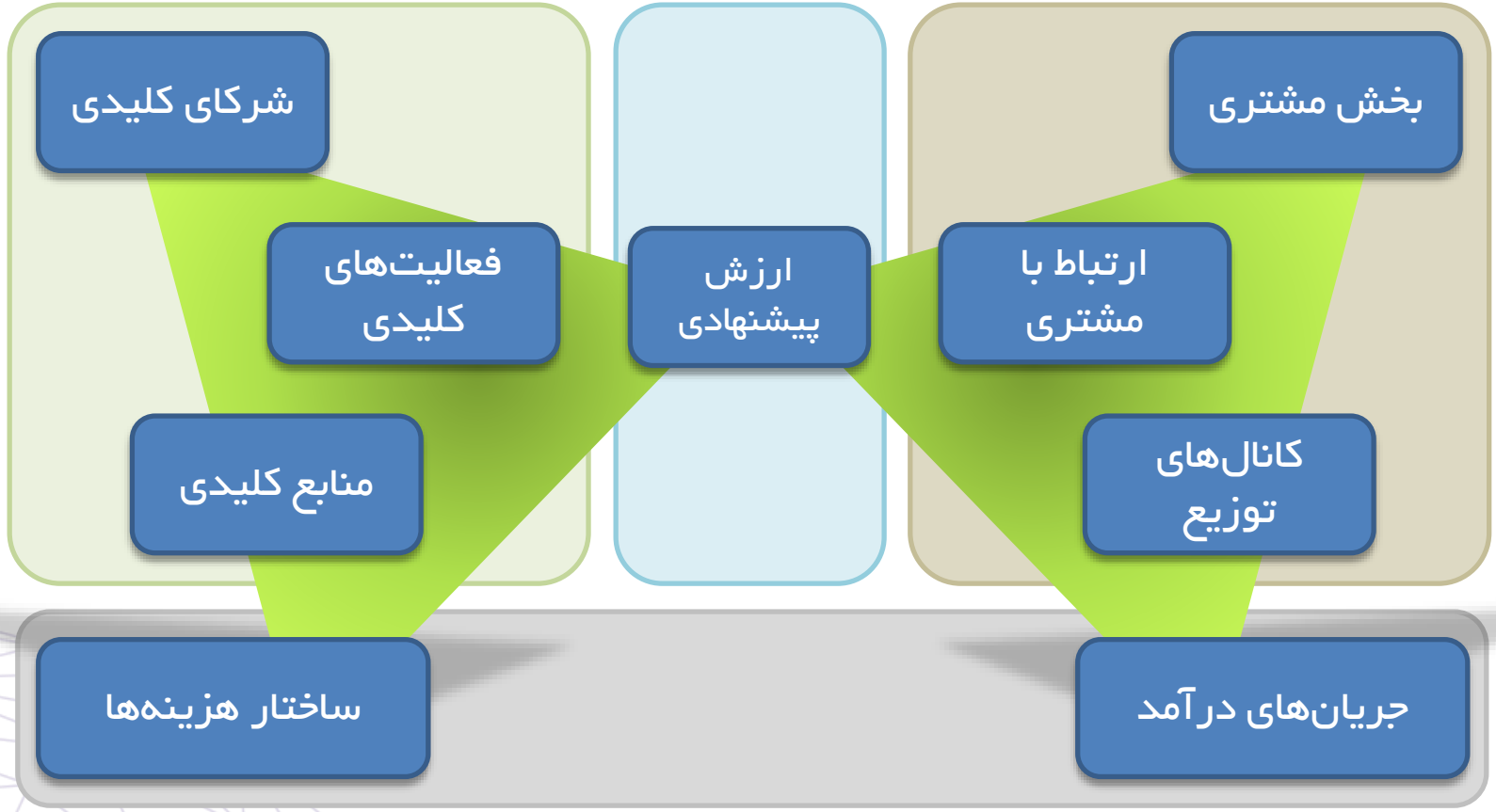
چگونه؟

چه مقدار؟

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

کـــامـــل

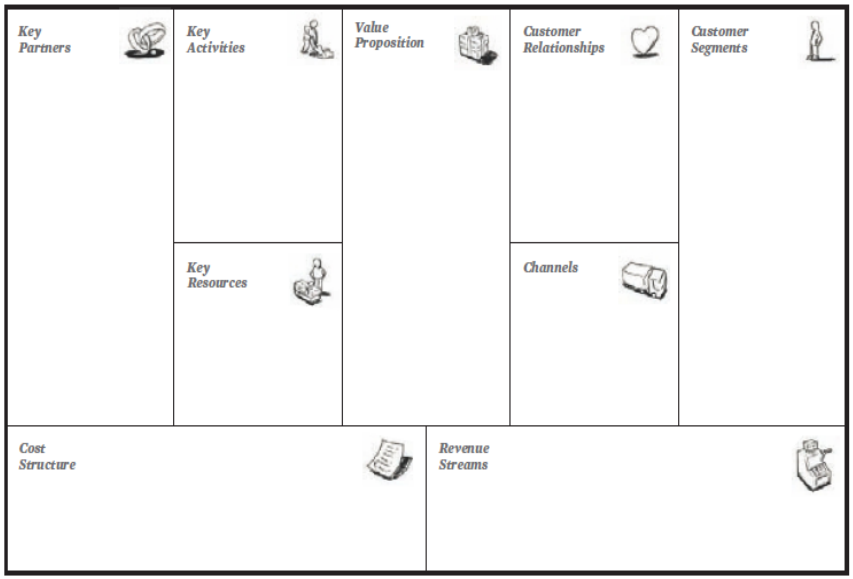
تمام ویژگی‌های یک کسب و کار به طور واضح نمایش داده شده است.

ســـــاده

فهم و انتقال مطالب آن بسیار آسان است

مـخـتـصـر

نیازی به حجم انبوه مستندات مختلف نیست

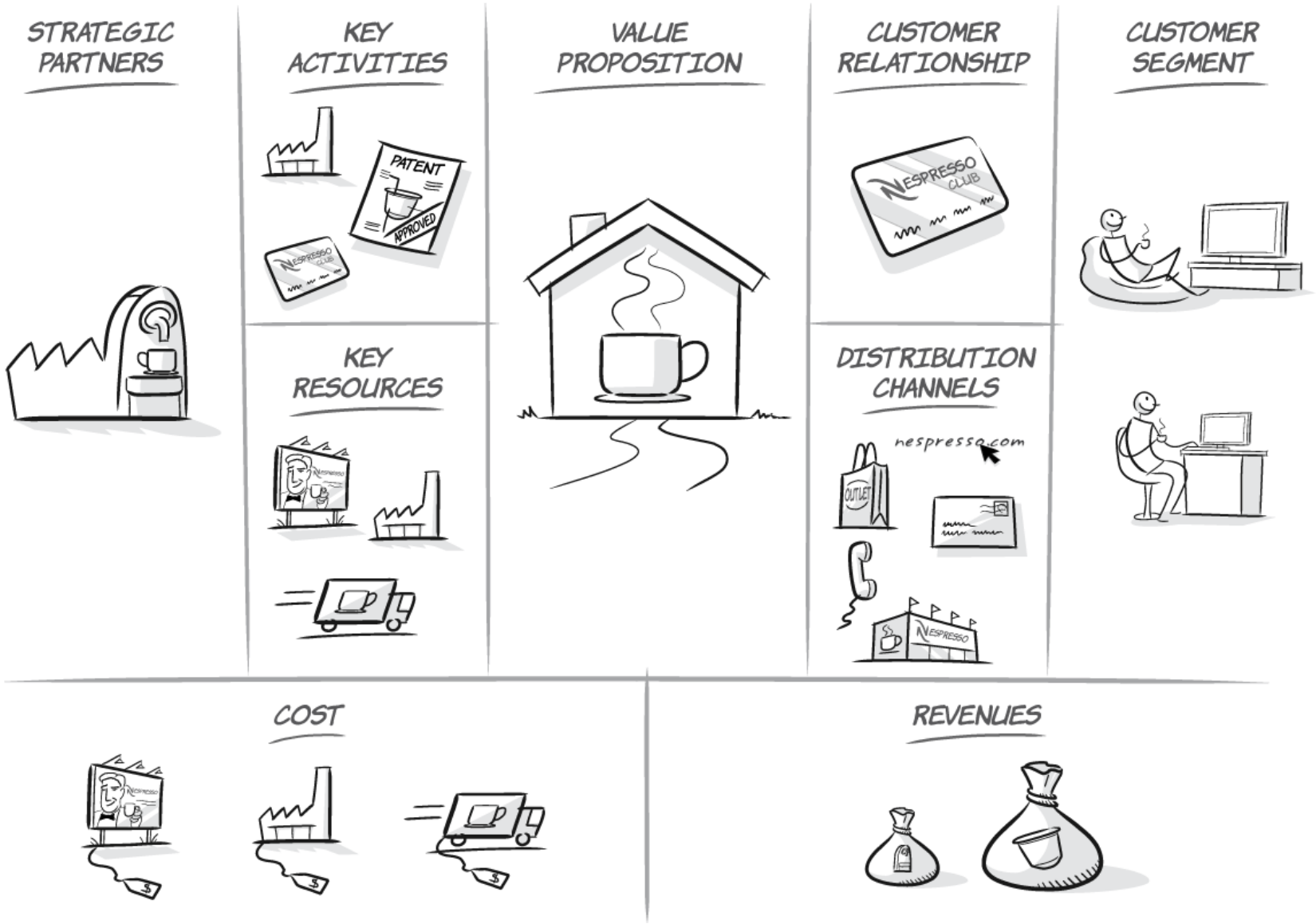


توسط Alex Osterwalder در سال ۲۰۱۰
در کتاب «خلق مدل و کسب و کار»

بوم

مدل

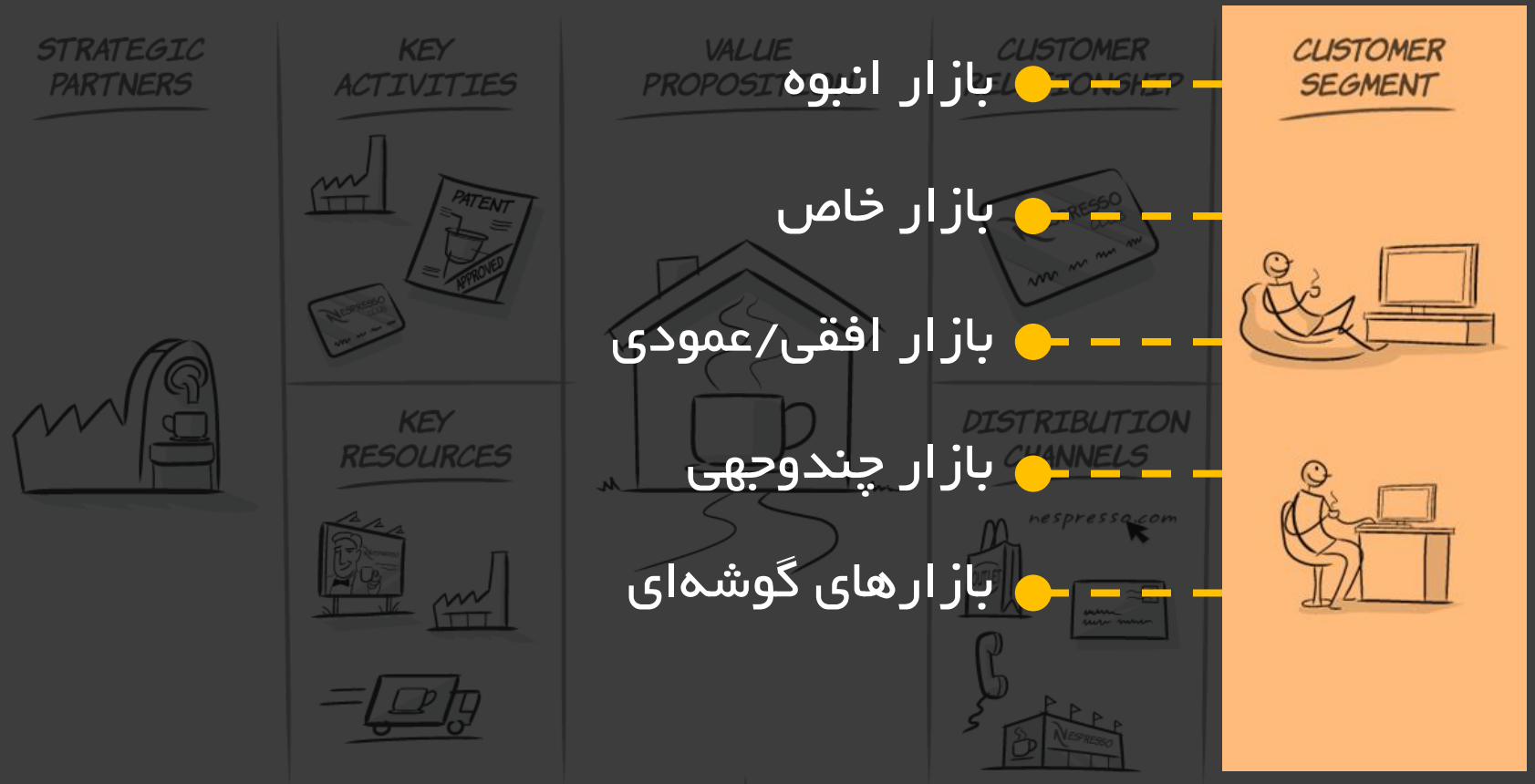
کسب و کار


STRATEGIC PARTNERS
KEY ACTIVITIES
PATENT
APPROVED
NESPRESSO CLUB
VALUE PROPOSITION
CUSTOMER RELATIONSHIP
NESPRESSO CLUB
CUSTOMER SEGMENT
KEY RESOURCES
DISTRIBUTION CHANNELS
nespresso.com
OUTLET
NESPRESSO
COST
REVENUES

بخش مشتریان

به چه مشتریان و کاربرانی سرویس می‌دهید؟

چه کارهایی را واقعا می‌خواهند که انجام شود؟



بخش مشتریان

به چه مشتریان و کاربرانی سرویس می‌دهید؟

چه کارهایی را واقعا می‌خواهند که انجام شود؟

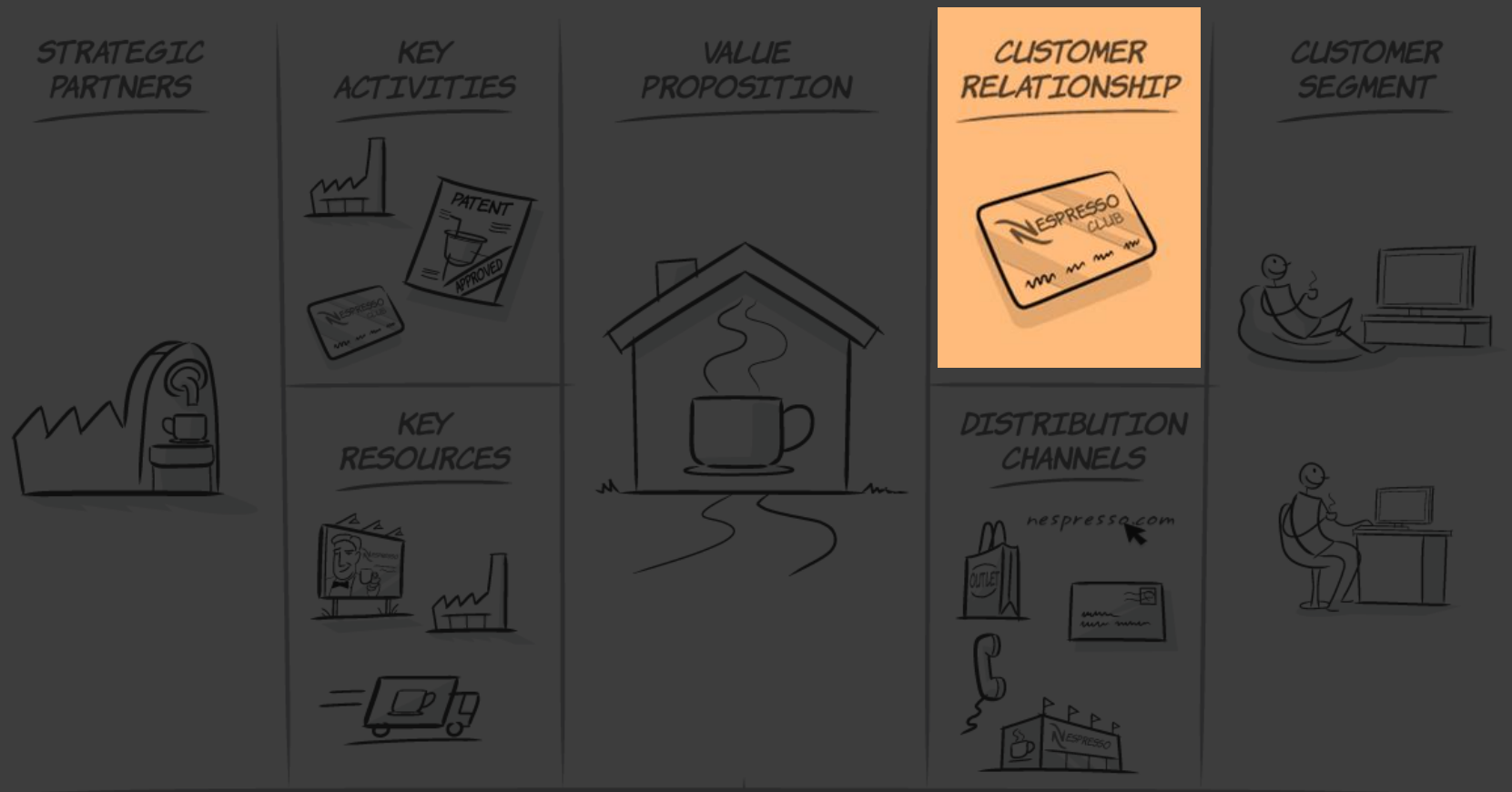
ارزش پیشنهادی

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

- شخصی‌سازی
- دسترسی
- محصول کامل
- راحتی
- سرعت
- سلف سرویس
- کاهش ریسک
- کاهش هزینه
- انجام کامل کار
- منزلت اجتماعی
- طراحی با مشتری
- تازگی

ارزش پیشنهادی

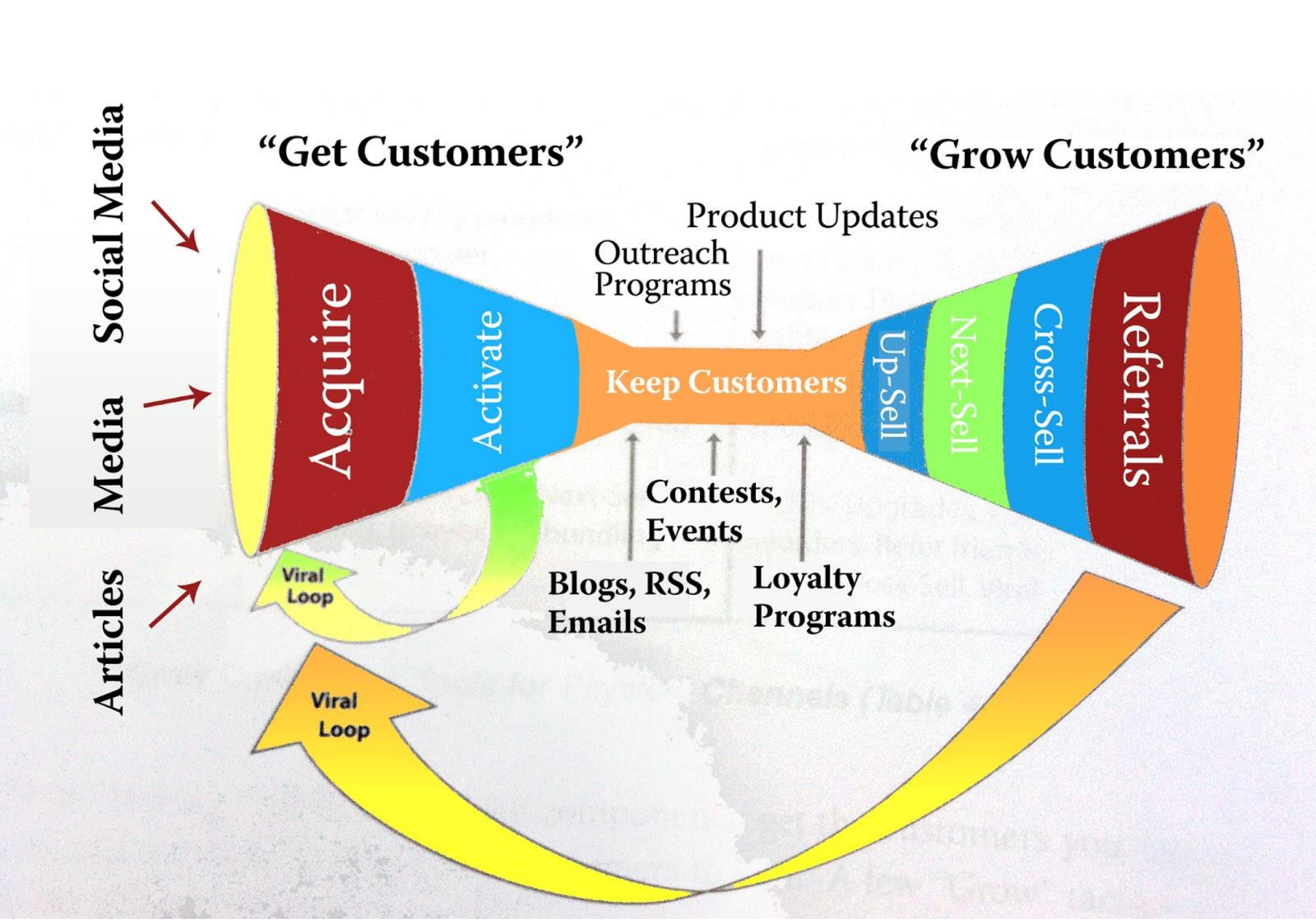
به آن‌ها چه می‌دهید؟ این برای آنها چه کاری می‌کند؟
چرا باید مشتری شما شوند؟

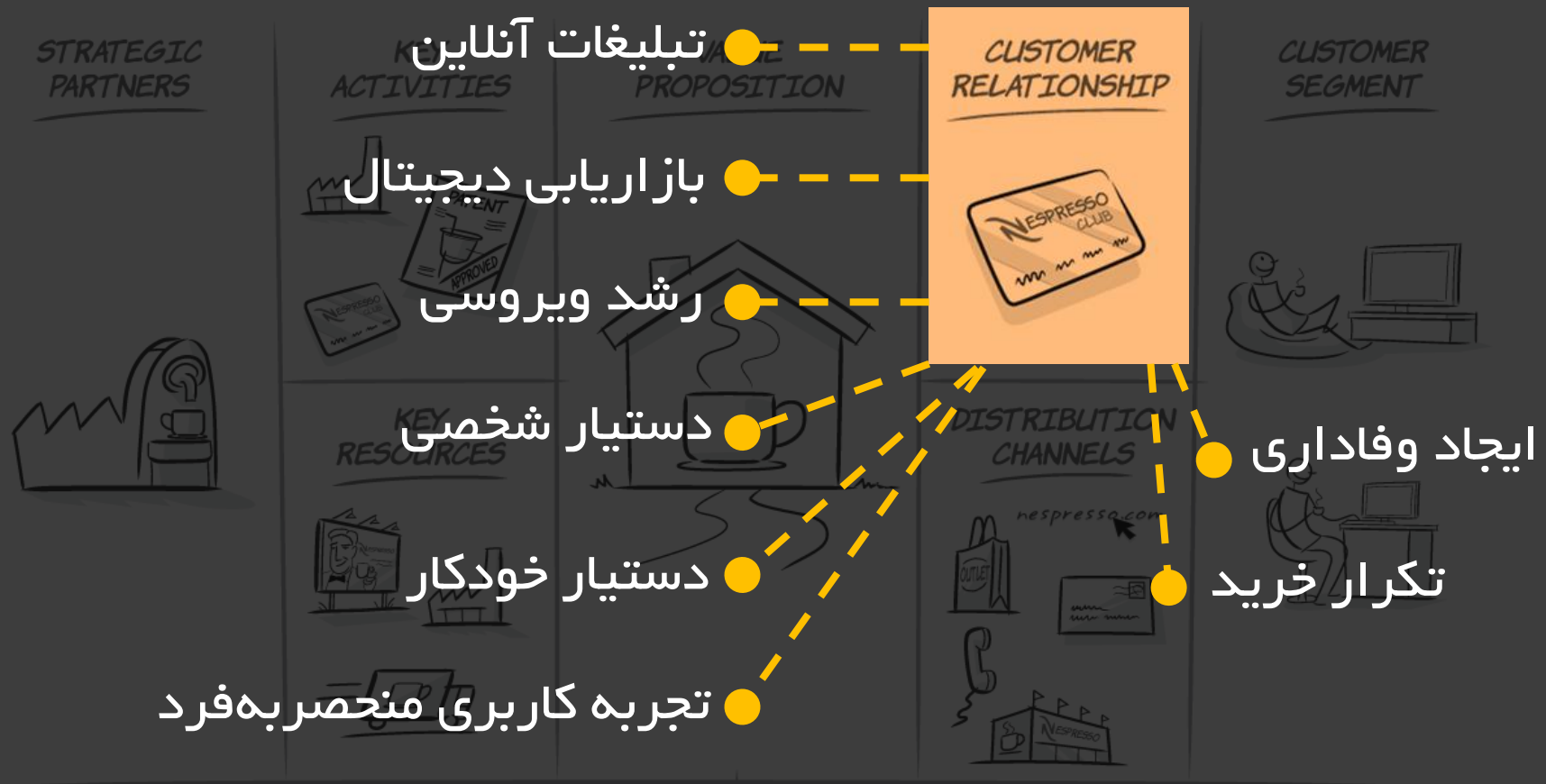


ارتباط با مشتری

با هر بخش از مشتریان چگونه ارتباط برقرار می‌کنید؟

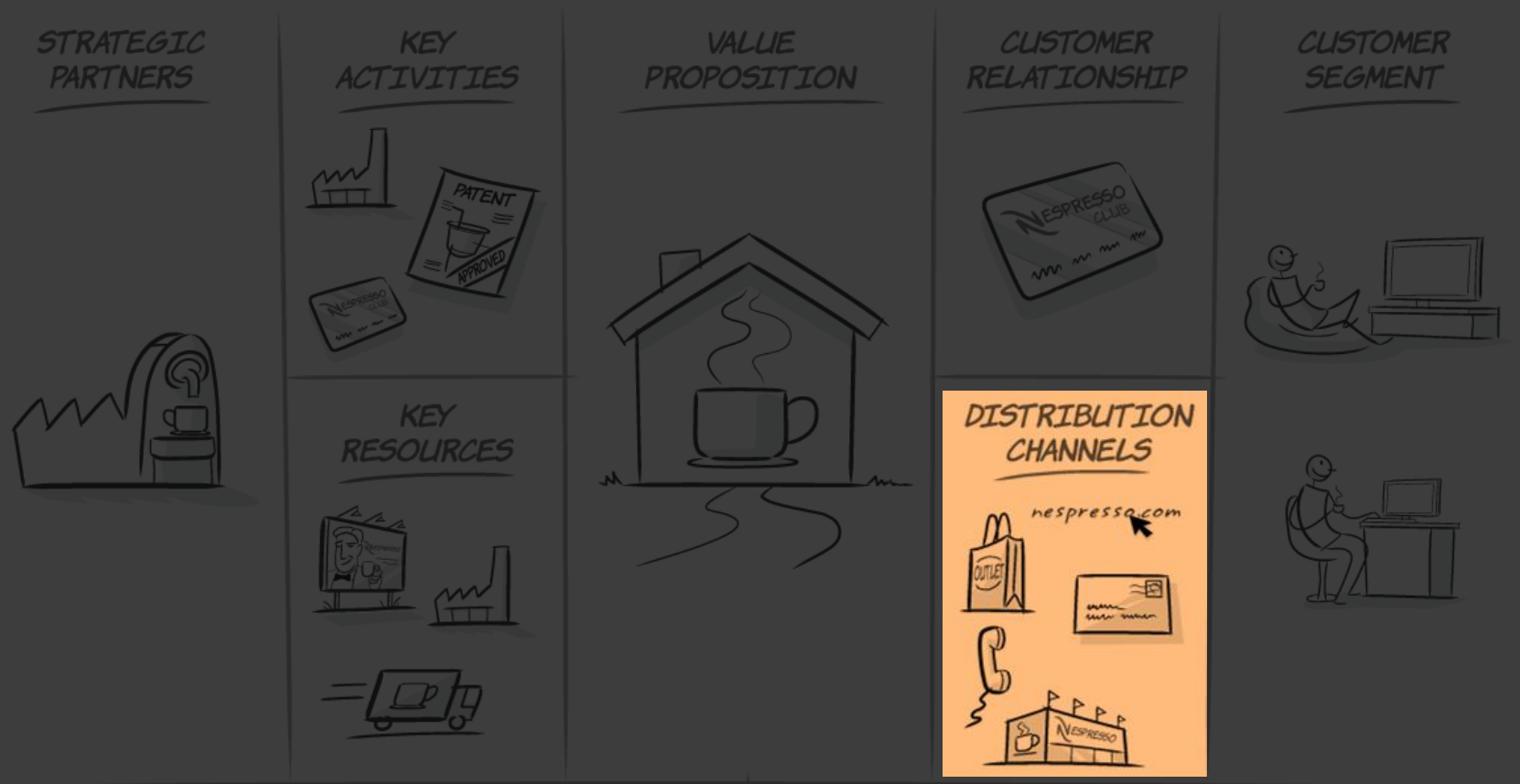
برای جذب، نگه‌داری و رشد از چه تکنیک‌هایی استفاده می کنید؟


"Get Customers"
"Grow Customers"
Social Media
Media
Articles
Acquire
Activate
Keep Customers
Up-Sell
Next-Sell
Cross-Sell
Referrals
Product Updates
Outreach Programs
Contests, Events
Blogs, RSS, Emails
Loyalty Programs
Viral Loop
Viral Loop



ارتباط با مشتری

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



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؟

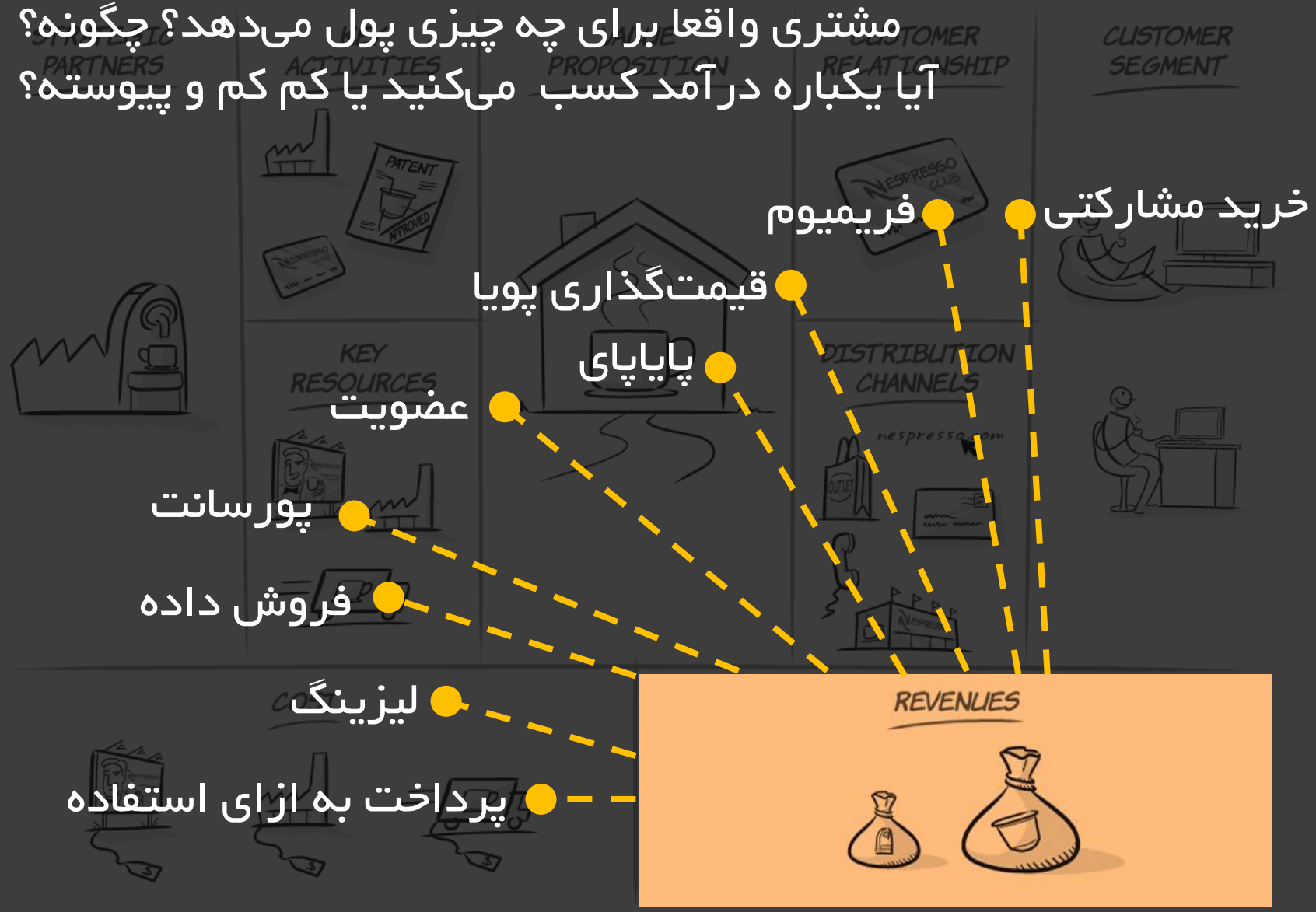
نقاط تماس شما در آگاه‌سازی، ارزیابی، انتخاب، خرید و پشتیبانی چیست؟

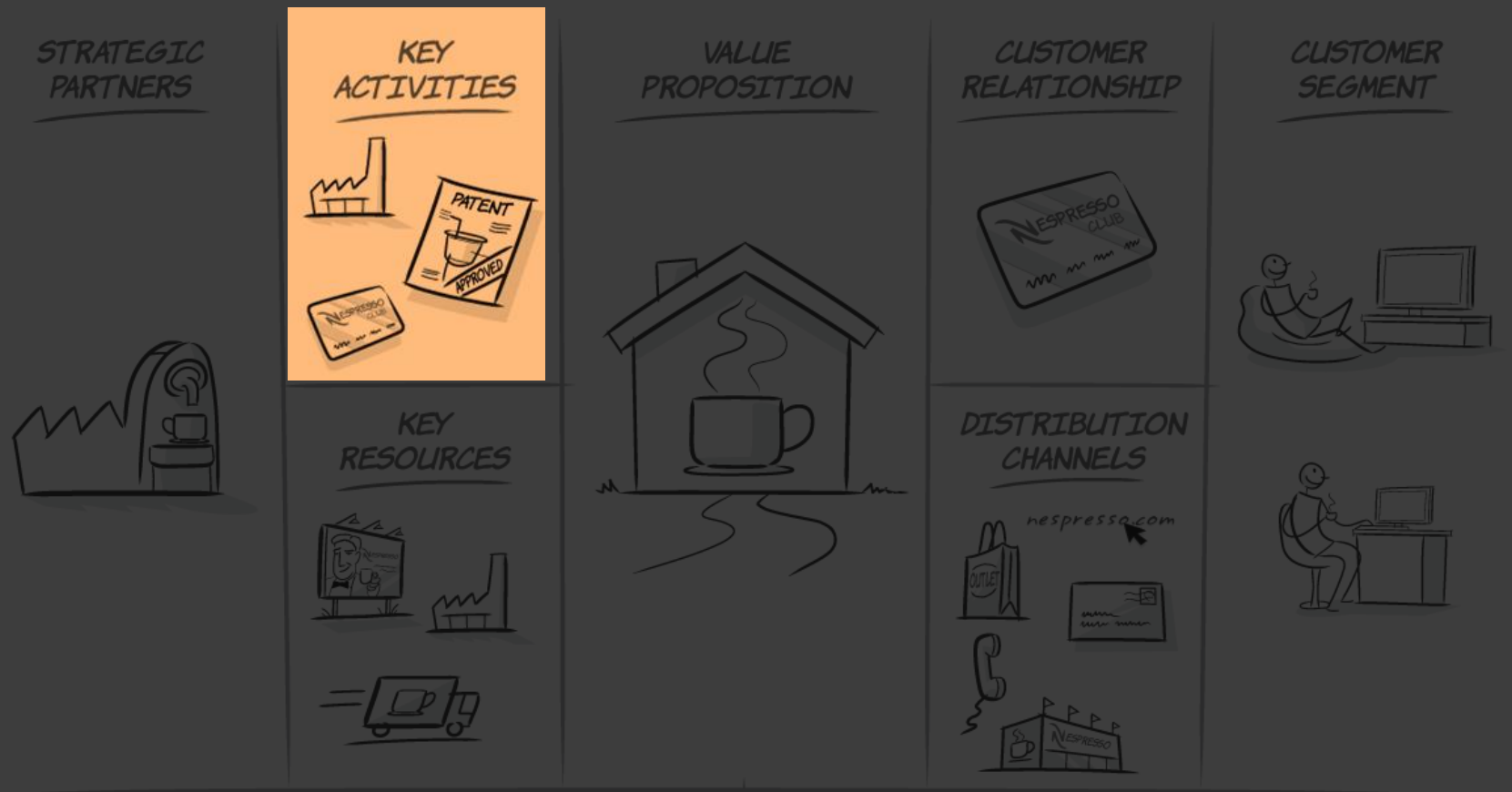
جریان‌های درآمد

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

جریان‌های درآمد

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

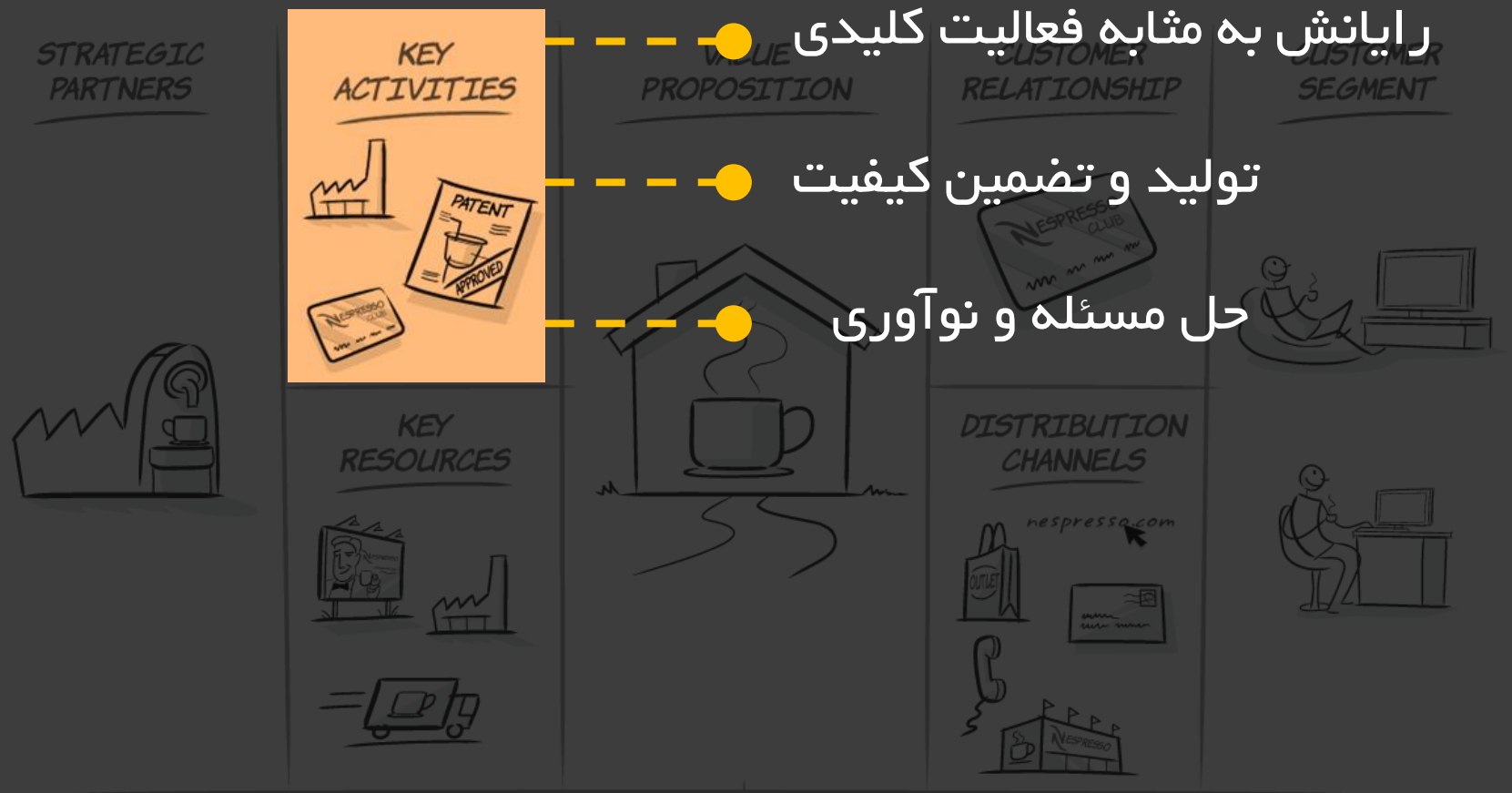




فعالیت‌های کلیدی

چه فعالیت‌هایی ارزش پیشنهادی شما را می‌سازند؟

کدام فعالیت‌ها در ایجاد مزیت رقابتی و قدرت بقای شرکت حیاتی هستند؟



رایانش به مثابه فعالیت کلیدی

تولید و تضمین کیفیت

حل مسئله و نوآوری

فعالیت‌های کلیدی

چه فعالیت‌هایی ارزش پیشنهادی شما را می‌سازند؟

کدام فعالیت‌ها در ایجاد مزیت رقابتی و قدرت بقای شرکت حیاتی هستند؟

منابع کلیدی

چه منابعی از مدل کسب و کار شما حمایت می‌کنند؟

چه دارایی‌هایی لازم و ضروری هستند؟

نیروی انسانی / منابع مالی

دانش به مثابه منبع کلیدی

منابع فیزیکی/معنوی

منابع کلیدی

چه منابعی از مدل کسب و کار شما حمایت می‌کنند؟

چه دارایی‌هایی لازم و ضروری هستند؟

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؟

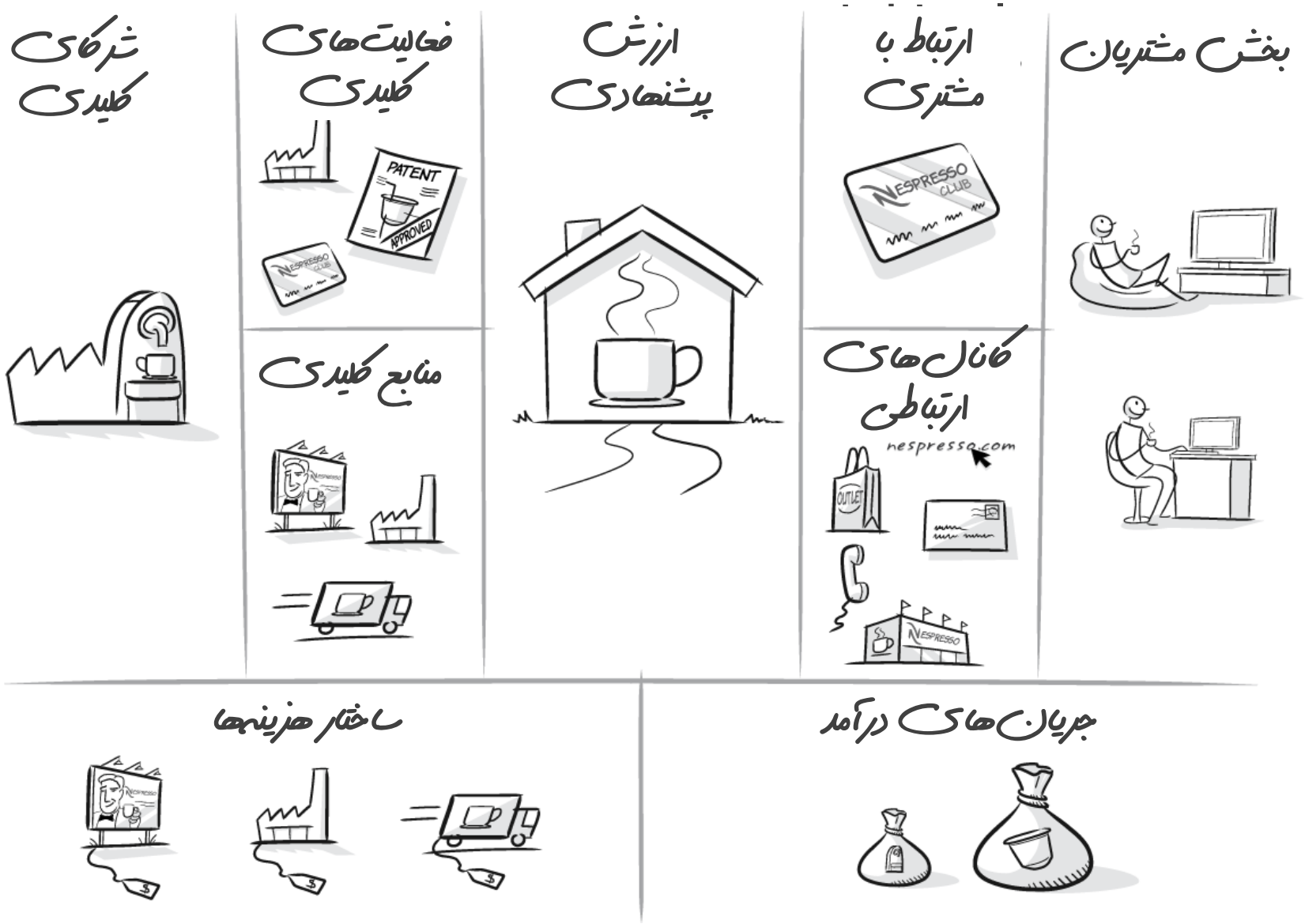
هزینه‌ها

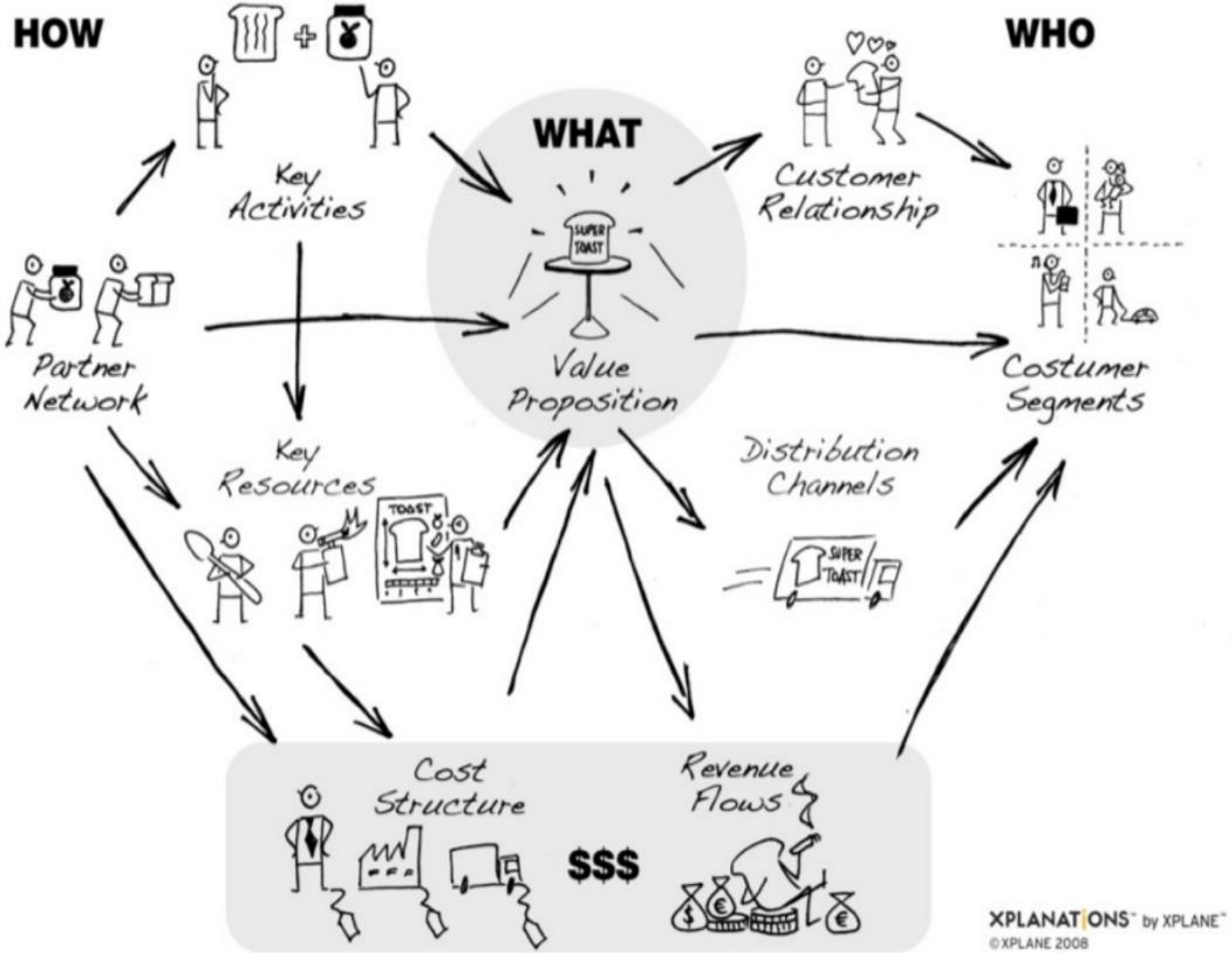
منابع، فعالیت‌ها و شرکای کلیدی شما چه هزینه‌هایی دارند؟
قیمت‌گذاری نهایی بر چه اساسی خواهد بود؟

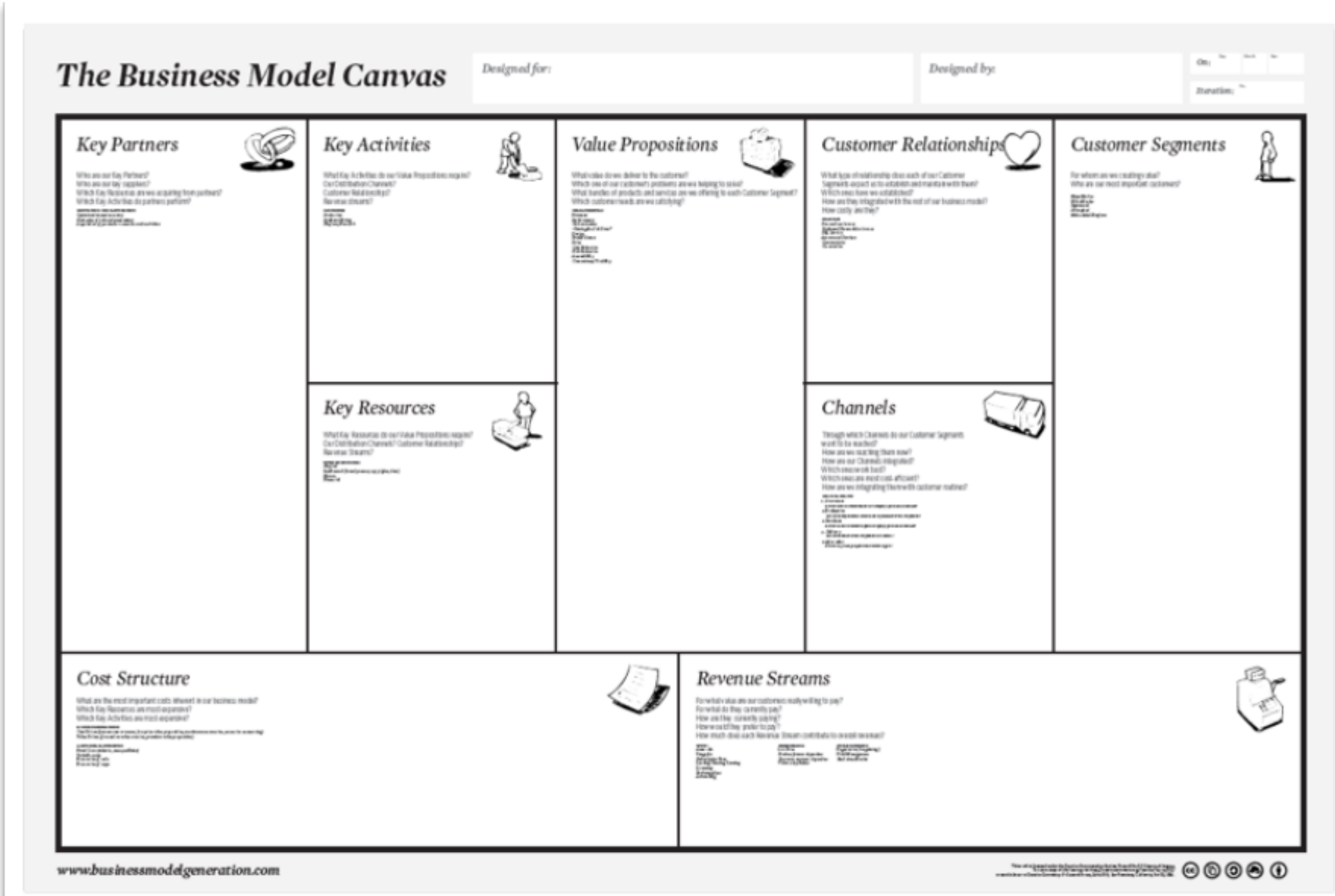
هزینه‌ها

منابع، فعالیت‌ها و شرکای کلیدی شما چه هزینه‌هایی دارند؟
قیمت‌گذاری نهایی بر چه اساسی خواهد بود؟

اجزای اصلی یک مدل کسب و کار




HOW
WHO
WHAT
Key Activities
Customer Relationship
SUPER TOAST
Partner Network
Value Proposition
Costumer Segments
Key Resources
Distribution Channels
TOAST
SUPER TOAST
Cost Structure
Revenue Flows
$$$
XPLANATIONS™ by XPLANE™
©XPLANE 2008

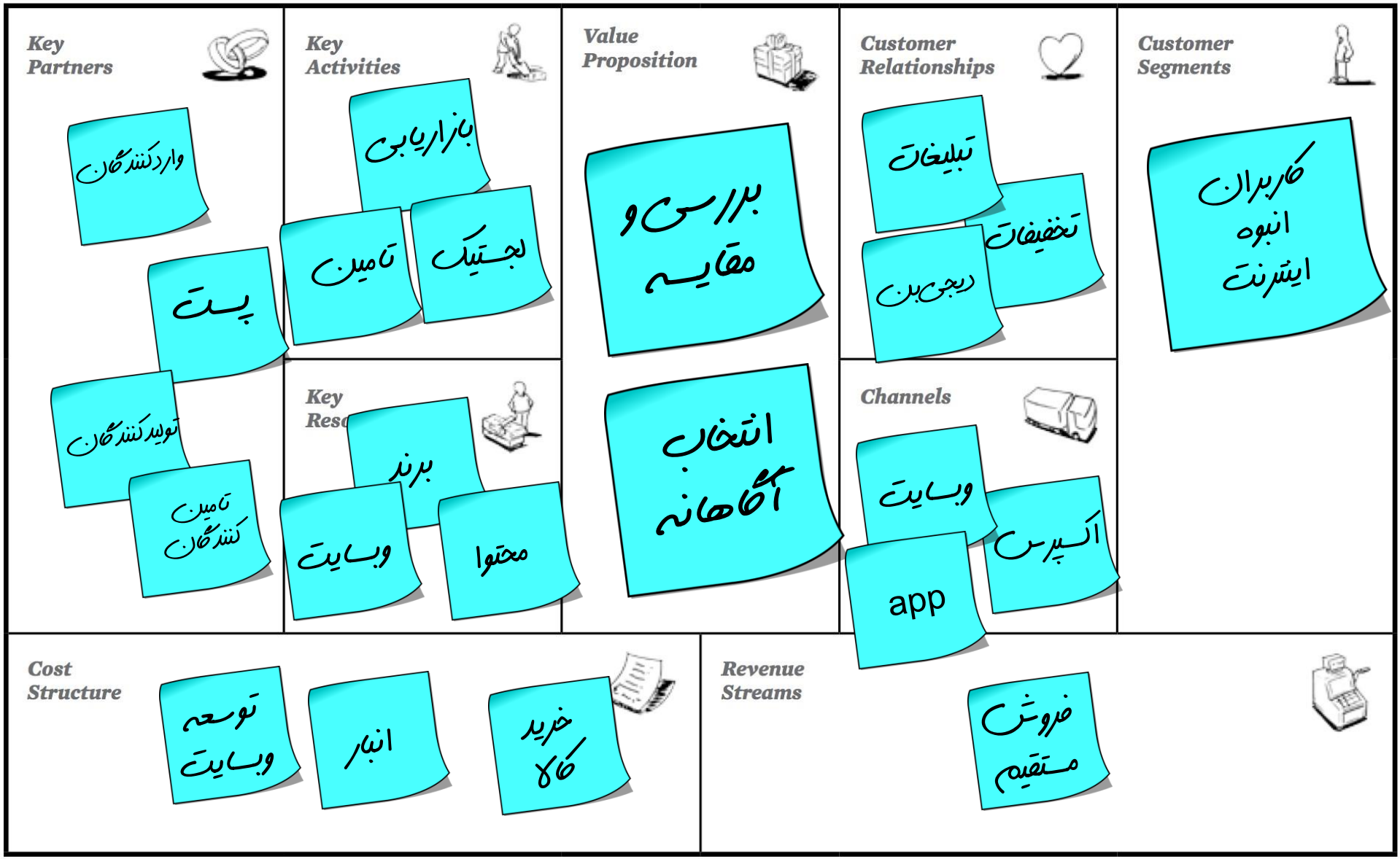


BusinessModelGeneration.com/canvas

digikala

بررسی، انتخاب و خرید آنلاین

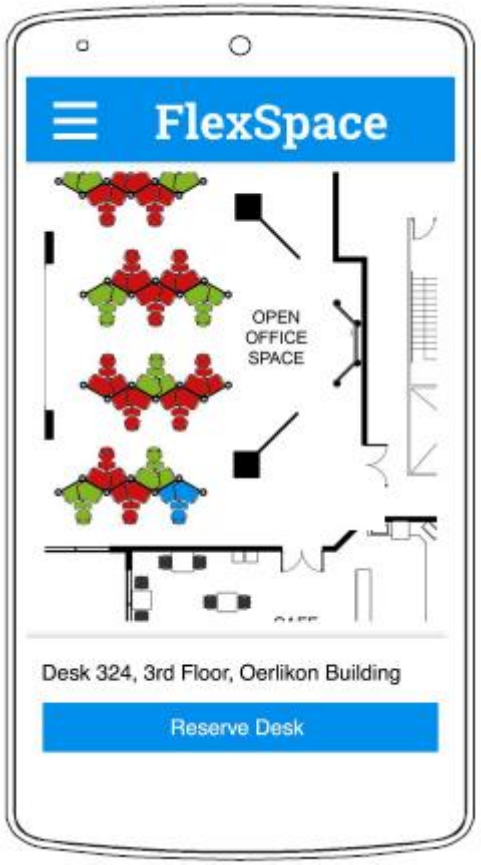
مثال: بوم مدل کسب و کار دیجیکالا



FLEXspace®
Flexible Learning Environments Exchange

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



FLEXspace®

Flexible Learning Environments Exchange

مثال: بوم مدل کسب و کار

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

Key Partners	*Key Activities*	*Value Proposition*	*Customer Relationships*	*Customer Segments*
	Key Resources		*Channels*	
Cost Structure			*Revenue Streams*	

FLEXspace®
Flexible Learning Environments Exchange

مثال: بوم مدل کسب و کار

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

Key Partners

Key Activities

Key Resources

Value Proposition

رضایت بیشتر
با امکان انتخاب
محل رایگان

راحتی انتخاب و
رزرو مکان از
طریق اپ

شخصی سازی
برنامه براساس
نوع تعامل با افراد

Customer Relationships

Channels

Customer Segments

شرکت‌ها یا موسساتی
که محیطی برای
کار یا آموزش دارند

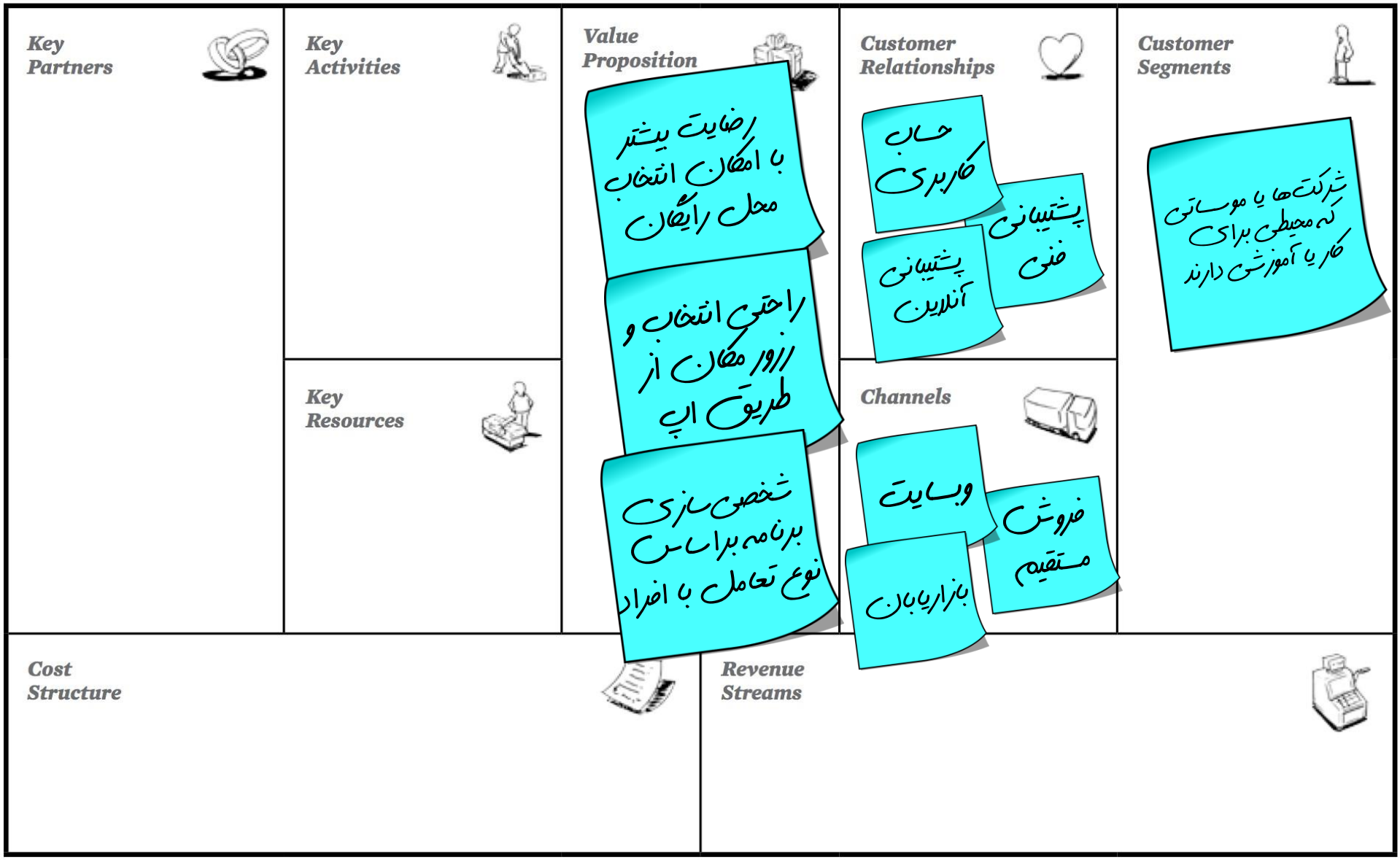
فریلنسرها، استارتاپ‌ها
دانشجوها و محققین

Cost Structure

Revenue Streams

FLEXspace®
Flexible Learning Environments Exchange

مثال: بوم مدل کسب و کار



مثال: بوم مدل کسب و کار

FLEXspace®
Flexible Learning Environments Exchange

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

Key Partners

- سازنده سخت‌افزار
- نصاب‌ها
- هاست وب
- سرویس پرداخت

Key Activities

- بازاریابی و فروش
- ارتباط با مشتریان
- توسعه محصول

Key Resources

- سخت‌افزار
- تیم خلاق
- زیرساخت وب

Value Proposition

- رضایت بیشتر با امکان انتخاب محل رایگان
- راحتی انتخاب و رزرو مکان از طریق اپ
- شخصی‌سازی برنامه براساس نوع تعامل با افراد

Customer Relationships

- حساب کاربری
- پشتیبانی فنی
- پشتیبانی آنلاین

Channels

- وبسایت
- فروش مستقیم
- بازاریابان

Customer Segments

- شرکت‌ها یا موسساتی که محیطی برای کار یا آموزش دارند

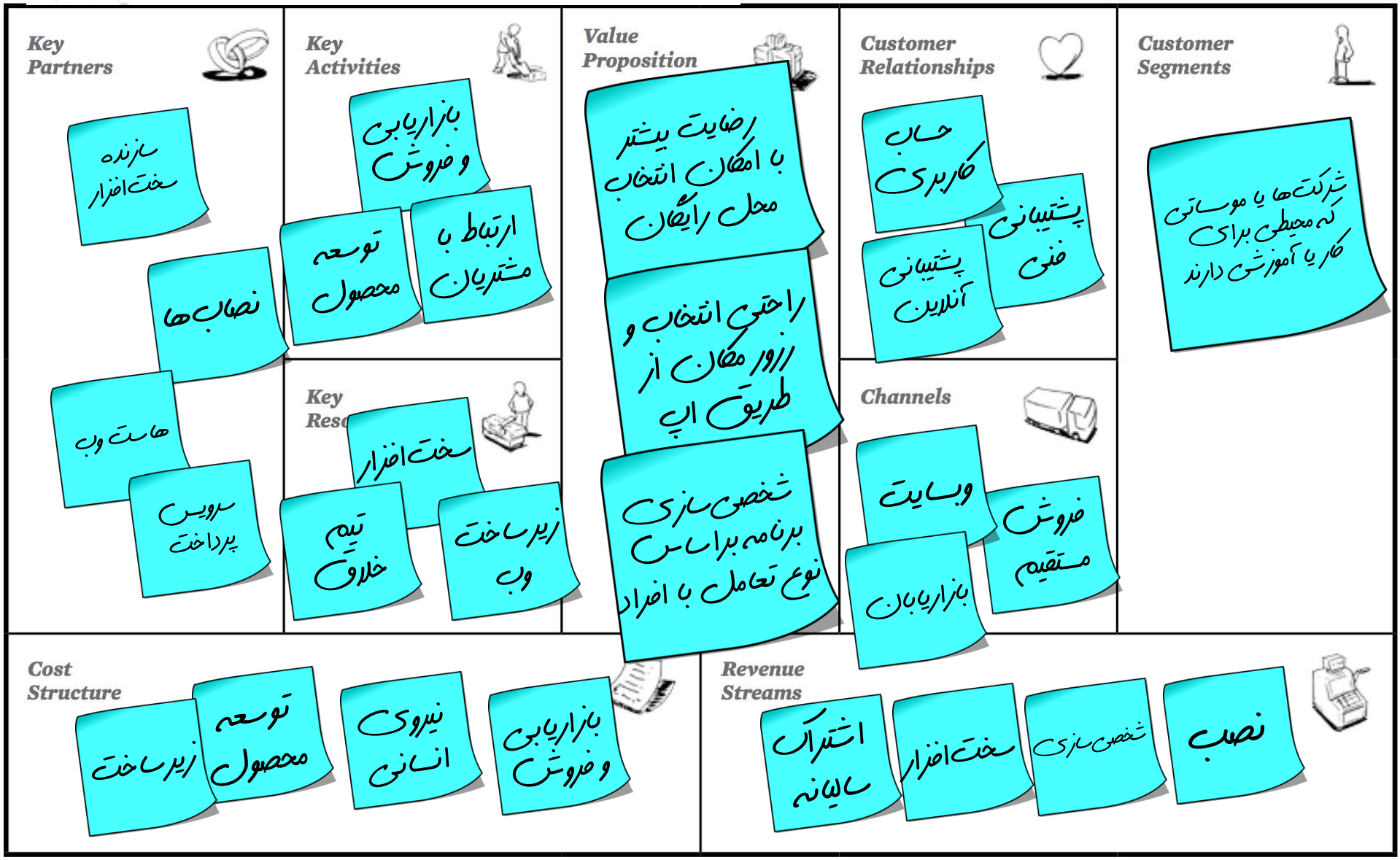
Cost Structure

Revenue Streams

FLEXspace®
Flexible Learning Environments Exchange

مثال: بوم مدل کسب و کار

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

نوبت شماست

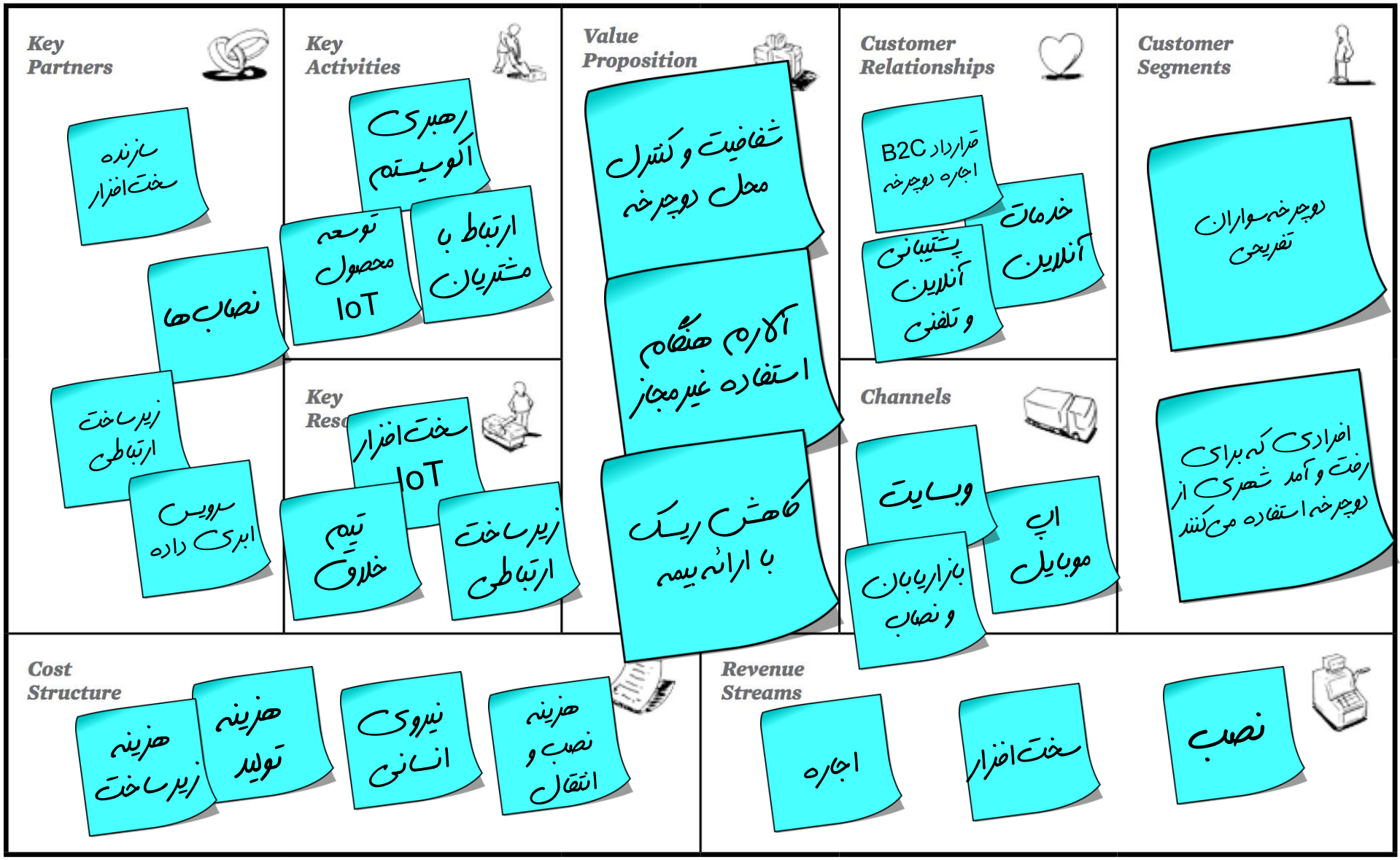
مثال: بوم مدل کسب و کار

سرویس یکپارچه اجاره دوچرخه در سطح شهر E-Key

نوبت شماست

مثال: بوم مدل کسب و کار

سرویس یکپارچه اجاره دوچرخه در سطح شهر E-bike



الگوها:

مدل کسب و کار برای

استارتاپ‌های اینترنت اشیا

الگوها:

۱. مبتنی بر پلتفرم

۲. مبتنی بر خدمت

۳. مبتنی بر داده

۴. مبتنی بر محصول

Bosch IoT Lab (HSG) White Paper by Fleisch et al.

۱. مدل پلتفرم–محور (اکوسیستم)

مدل‌های کسب و کار اینترنت اشیا

ارائه یک پلتفرم اینترنت اشیا برای استفاده توسط سایر بازیگران اکوسیستم و ارائه خدمات مختلف

۱. مدل پلتفرم–محور (اکوسیستم)

مدل‌های کسب و کار اینترنت اشیا

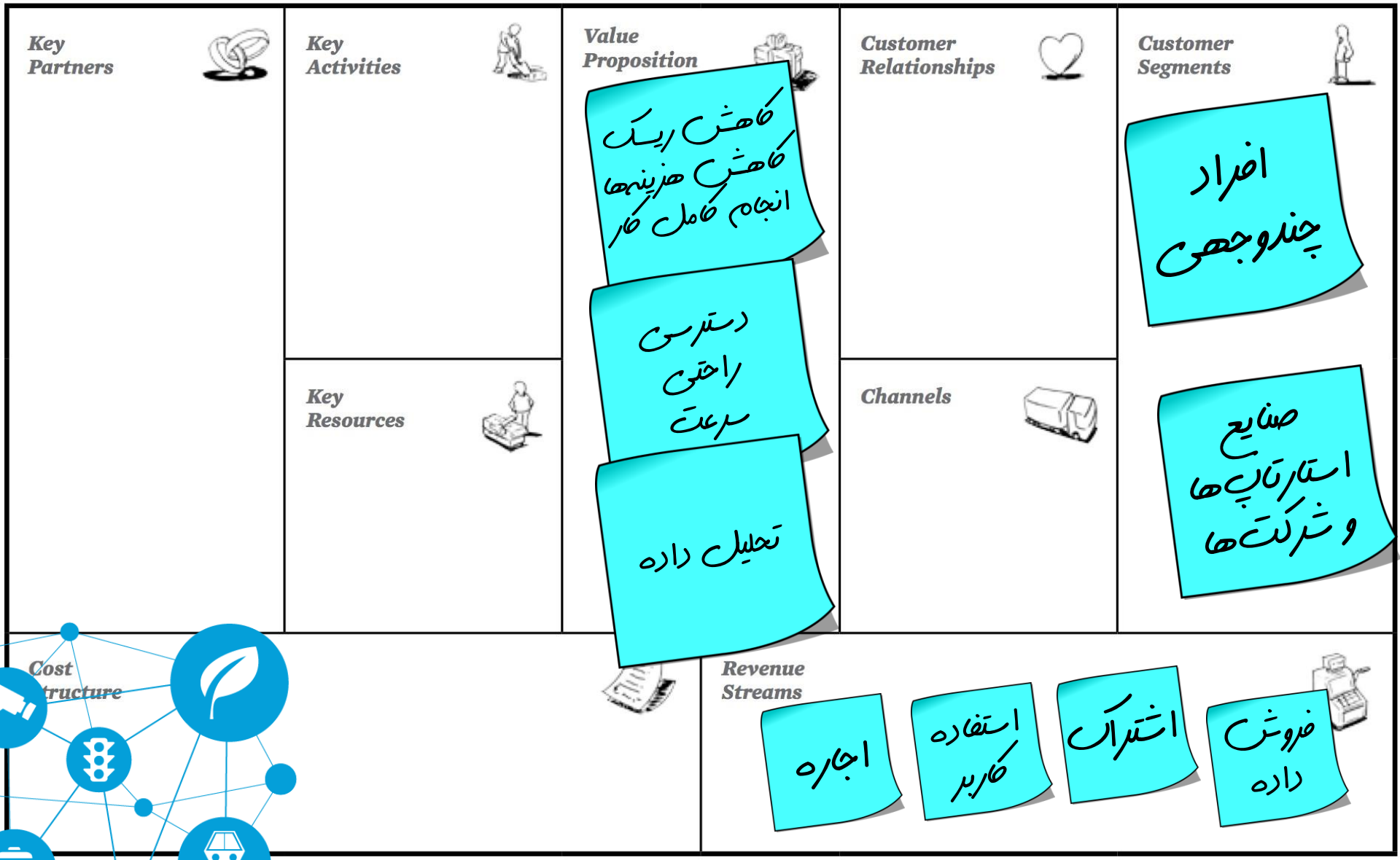
SmartThings

www.smartthings.com

مثال: پلتفرم اسمارت‌سینگز

ایجاد زیرساخت مورد نیاز برای خانه هوشمند و قابل استفاده توسط سایر برندها

۱. مدل‌های کسب و کار پلتفرم (اکوسیستم)



۲. مدل خدمات-محور

مدل‌های کسب و کار اینترنت اشیا

استفاده از اینترنت اشیا در ارتقا، بهبود و تکامل خدمات موجود کسب و کارها در حوزه‌های مختلف

۲. مدل خدمات-محور

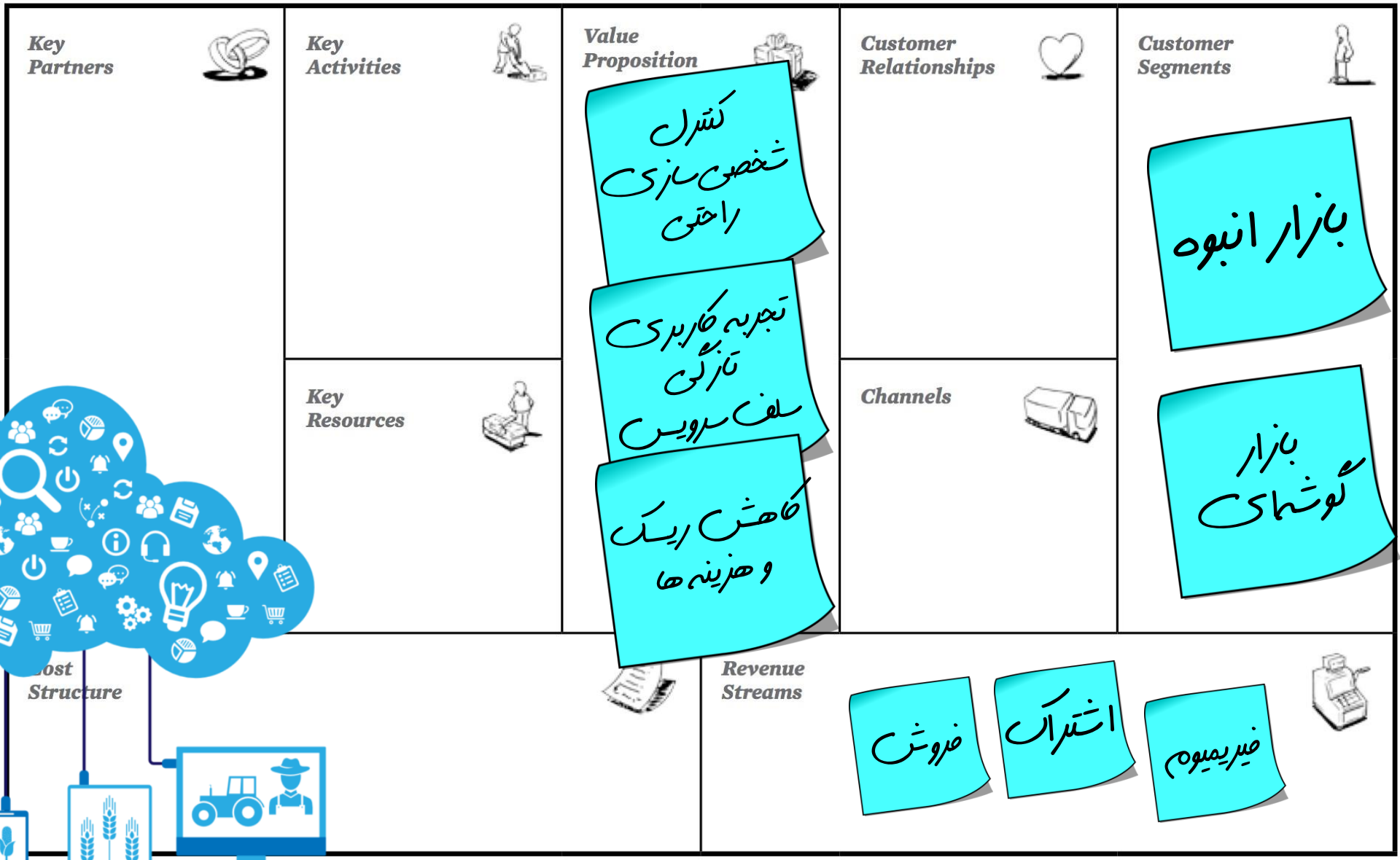
مدل‌های کسب و کار اینترنت اشیا

Volkswagen car-net

مثال: خدمات کارنت فولکس‌واگن

استفاده از اینترنت اشیا برای ایجاد ارتباط بین فرد و خودرو جهت افزایش امنیت و نگه‌داری

۲. مدل کسب و کار خدمات-محور



۳. مدل داده-محور

مدل‌های کسب و کار اینترنت اشیا

جمع‌آوری، پردازش و تحلیل داده‌ها و ارائه آنها به حوزه‌های مختلف صنایع به عنوان یک ارزش جدید

۳. مدل داده-محور

مدل‌های کسب و کار اینترنت اشیا

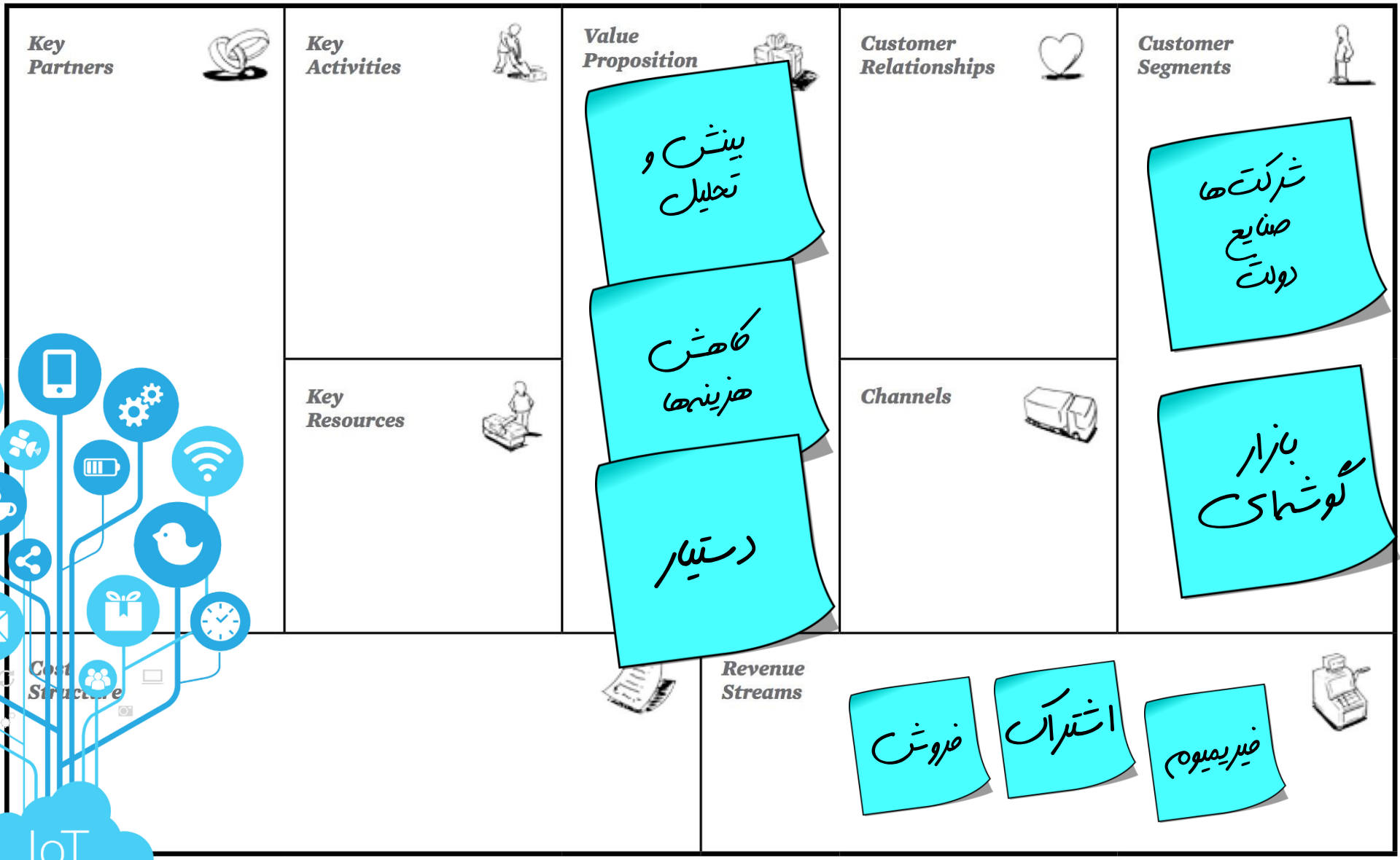
Streetline

www.streetline.com

مثال: استریت‌لاین

جمع‌آوری، پردازش و تحلیل انبوه داده‌های مربوط به مکان‌های پارک عمومی شهر و فروش آن‌ها به صورت بسته‌های تحلیلی، تبلیغاتی یا خام

۳. مدل‌های کسب و کار داده–محور



۴. مدل محصول-محور

مدل‌های کسب و کار اینترنت اشیا

اشیا، دستگاه‌ها و محصولات فیزیکی موجود یا بدیع به بسته‌ای از خدمات مبتنی بر حسگر مجهز شده و مجموعه جدیدی از ارزش‌ها را ارائه می‌دهد

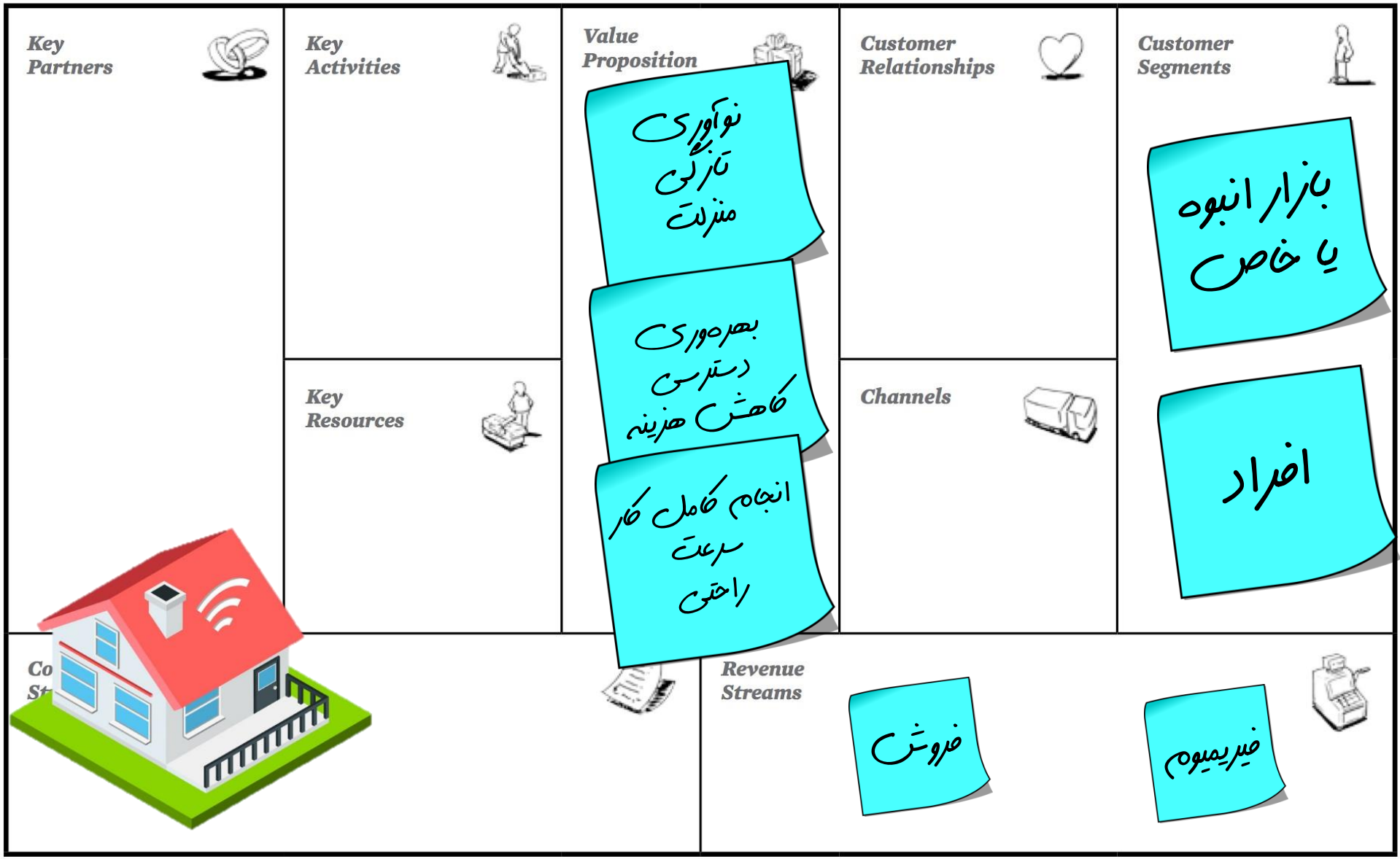
۴. مدل محصول-محور

مدل‌های کسب و کار اینترنت اشیا

مثال: شیامی

تولید تعداد زیادی از انواع گجت‌ها و لوازم هوشمند

۴. مدل کسب و کار محصول-محور



شما می‌توانید

به راحتی مدل کسب و کارتان را ایجاد کنید

مدل کسب و کارتان را تحلیل و بهنگام کنید

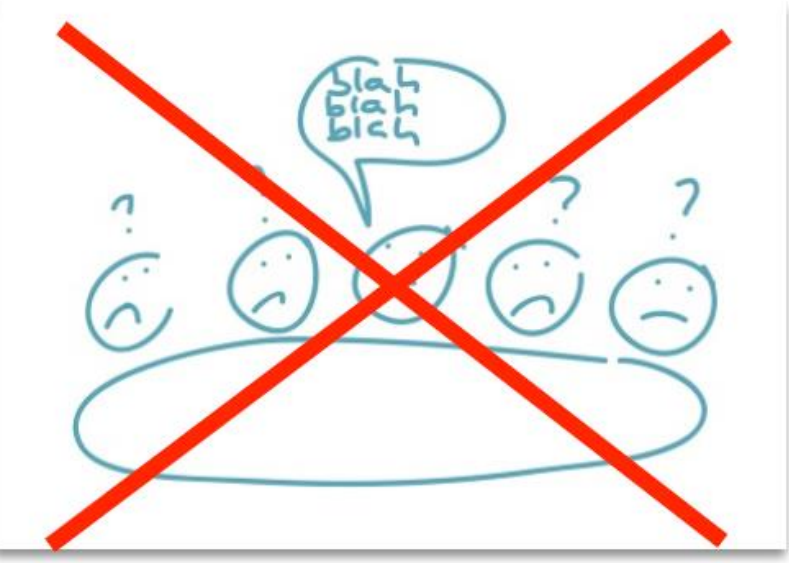
به جای طرح کسب‌وکار روی مدل کسب‌وکار تمرکز کنید

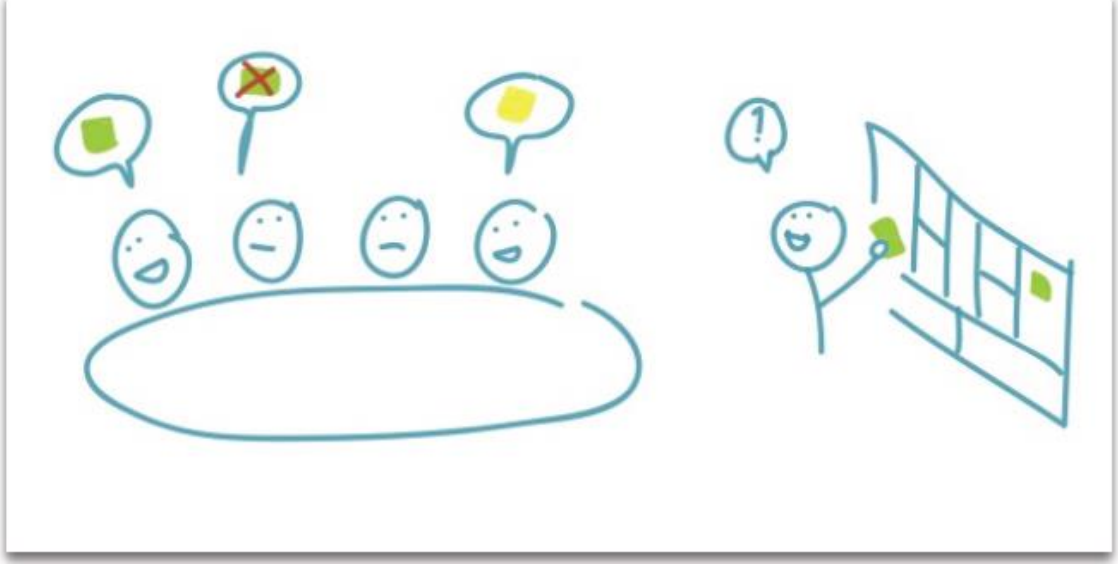
به عنوان یک استارتاپ، یک مدل کسب و کار بهینه
می‌تواند نقطه قوت شما در مقابل غول‌های فناوری باشد

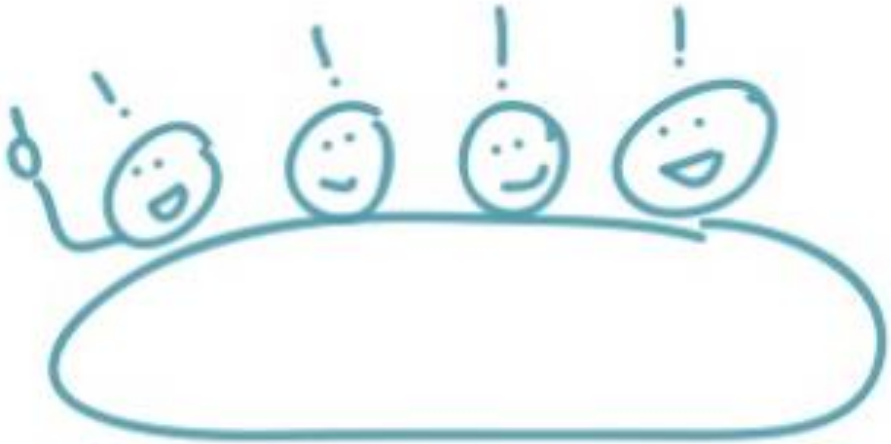
کار اصلی یک استارتاپ جستجوی یک مدل کسب‌وکار

پایدار،
قابل توسعه و
تکرارپذیر

هر محصول یا فناوری می‌تواند به پنج، ده، بیست مدل کسب‌و کار متفاوت برسد.


blah
blah
blah





بوم مدل کسب و کار مجموعه‌ای است از

فرضیات

Your Business Model Canvas

KEY PARTNERS

Guess

Guess

Guess

KEY ACTIVITIES

Guess

Guess

KEY RESOURCES

Guess

Guess

VALUE PROPOSITION

Guess

RELATIONSHIPS

Guess

CHANNELS

Guess

Guess

CUSTOMER SEGMENT

Guess

COST STRUCTURE

Guess

Guess

REVENUE STREAMS

Guess

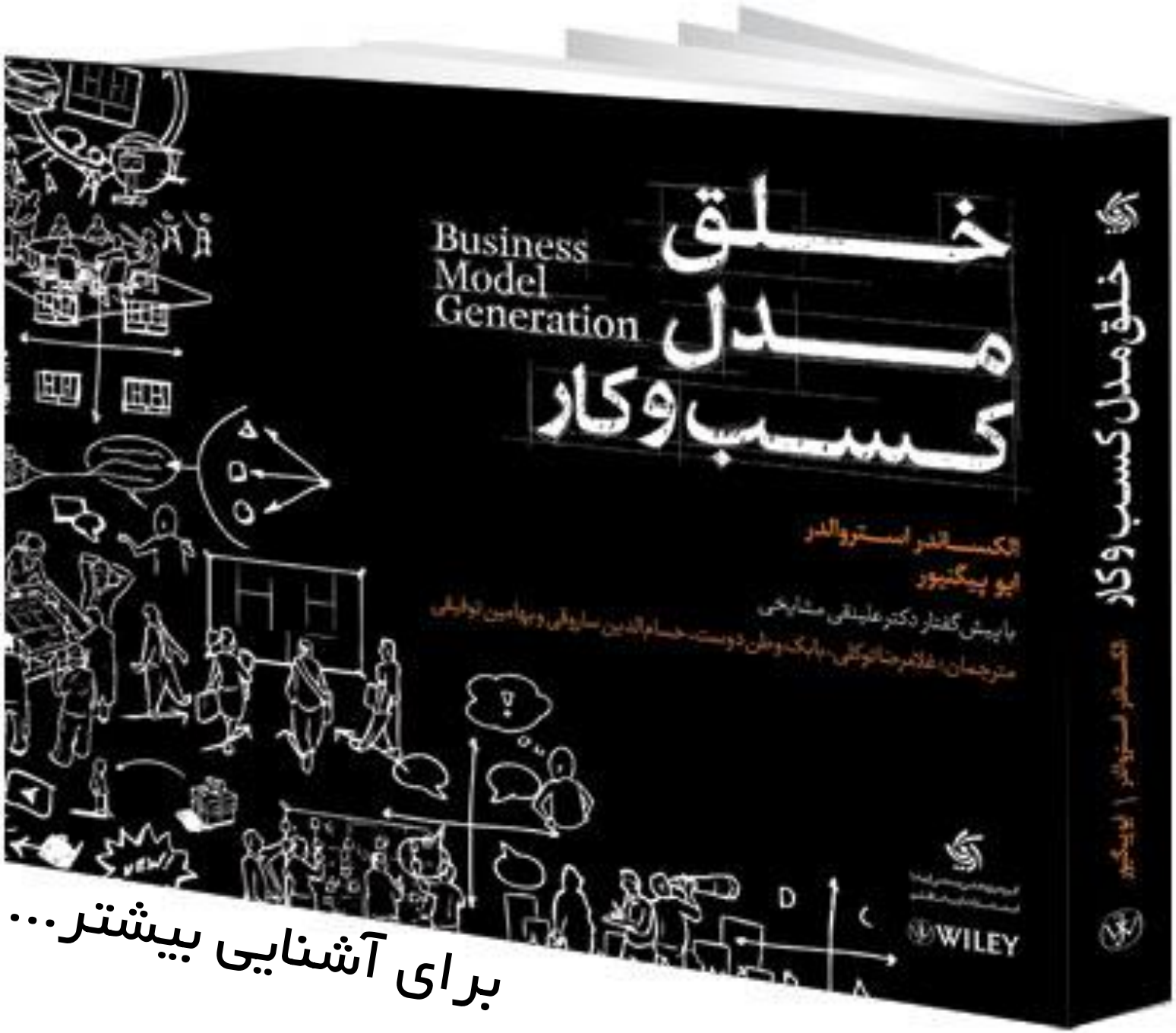
Guess

راستی‌آزمایی فرضیات

مادامی که درستی مدل کسب
و کارتان را اثبات نکرده‌اید

باید آن را
بهبود دهید

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



برای آشنایی بیشتر...

برای مشاهده اسلایدهای بیشتر
مرا در اسلایدشیر دنبال کنید

slideshare.net/mahdinasseri

مروج کارآفرینی
مدیر توسعه کسب و کار عکس‌پرینت

مهدی ناصری

@mahdinasseri

مهدی
ناصری
mnasseri.ir