

خلف اپدیه کسب و کار

— کانون نوآوری برای —



داستان همه کارآفرینان موفق و ناموفق معمولا از یک جمله آغاز می‌شود



ابدای
به ذهنم رسید

لگوند

من هم می‌توانم ایده‌ی کسب و کار جدیدی خلق کنم؟

ایده‌ای به ذهنم رسید

فلق ایده جدید کسب و کار

لیکنْسْ‌
۰۰

نیوآوری

در باز طراحی یک
مدل کسب و کار

...



فلق ایده جدید کسب و کار

لیکنْسْ

نـوـاـورـی

در بازطراحی یک

مدل کسب و کار

مـوـجـهـورـ



نوآوری در بازطراحی یک

مدل کسب و کار موج نور

یعنی چی؟



نوآوری در بازطراحی یک

مدل کسب و کار موج نور

یعنی چی؟

بُلزار نمی بیشتر
توضیح بدهم ...



خلق «ایده جدید کسب و کار»

یعنی

ایجاد خلاقانه یک مدل کسب و کار

* مدل جدید *

که تا به حال وجود نداشته است

پک اپدھ انفلاتبی



خلق «ایده جدید کسب و کار»

یار و عزیز

ایجاد خلاقانه ~~خلاق~~ مدل کسب و کار

* ملار بُلدیر *

که تا به حال وجود نداشته است

اگر اینگونه فکر می کنید چاره ای
ندارید جز اینکه یک نابغه باشید،
در غیر اینصورت شکست های
بزرگی خواهد خورد.



کارآفرینی این نیست که با
محصولی انقلابی وارد
بازاری بدون رقیب شوید و
کسب و کاری ایجاد کنید که
تا به حال به ذهن کسی
خطور نگرده است...

اگر میتوانید این کار را انجام دهید، شما
نیازی به مطالعه ادامه این مطلب ندارید...



خلق «ایده جدید کسب و کار»
یعنی

نوآوری در بازطراحی برخی ارکان

یک مدل کسب و کار **موجوهر**

و تقلید بقیه ارکان از رقبا



خلق «ایده جدید کسب و کار»
یعنی

نوآوری در بازطراحی برخی ارکان

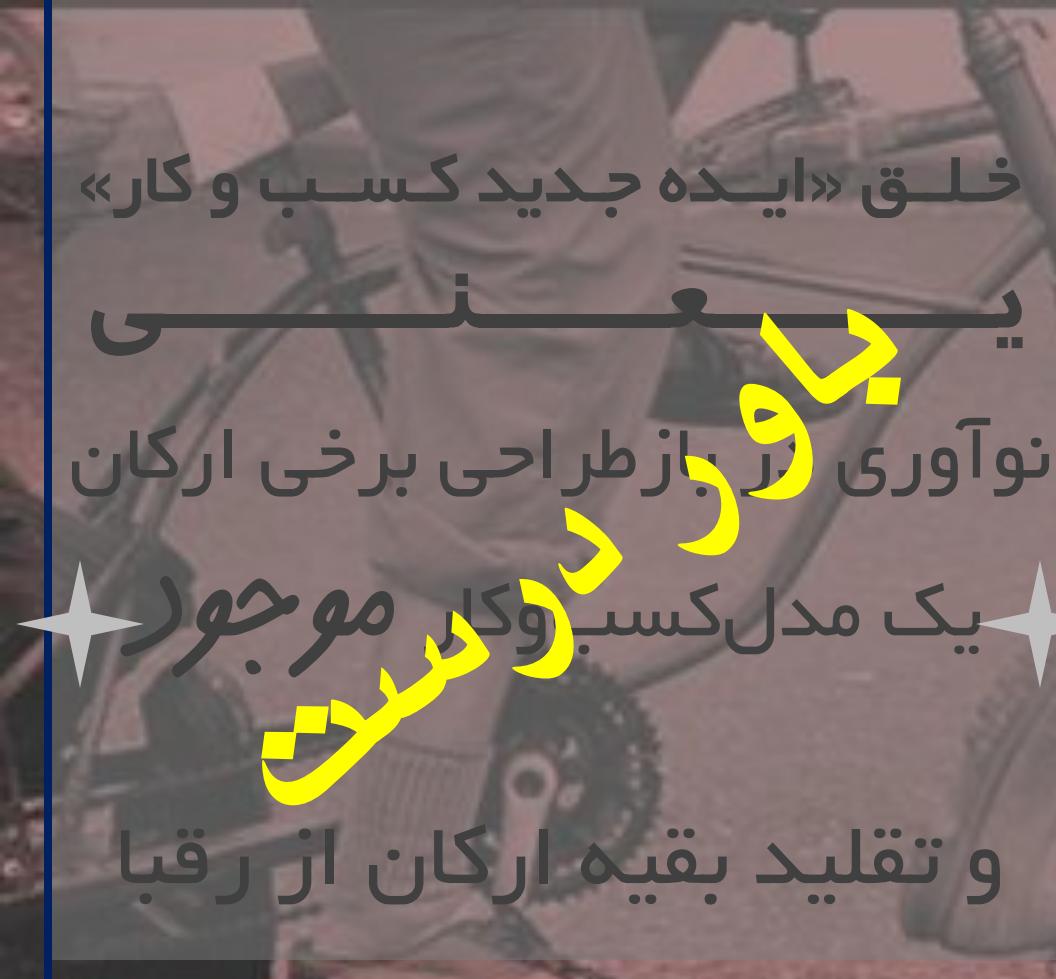
یک مدل کسب و کار موجود

و تقلید بقیه ارکان از رقبا

بله درست است...

نفای پد از رفبا





خلق «ایده جدید کسب و کار»

ی ب ا ن ت ن س

نوآوری باز طراحی برخی ارکان

یک مدل کسب و کار موجود
درست

و تقلید بقیه ارکان از رقبا

بله درست است...

ثغایر از رفبا





و نوآوری
پنهانی...
کاری بکنید که

نسبت به رقبای
دیگر مزیت رقابتی
به دست بیاورید



بوم مدل کسب و کار

نقطه شروع خوبی
برای فرایند

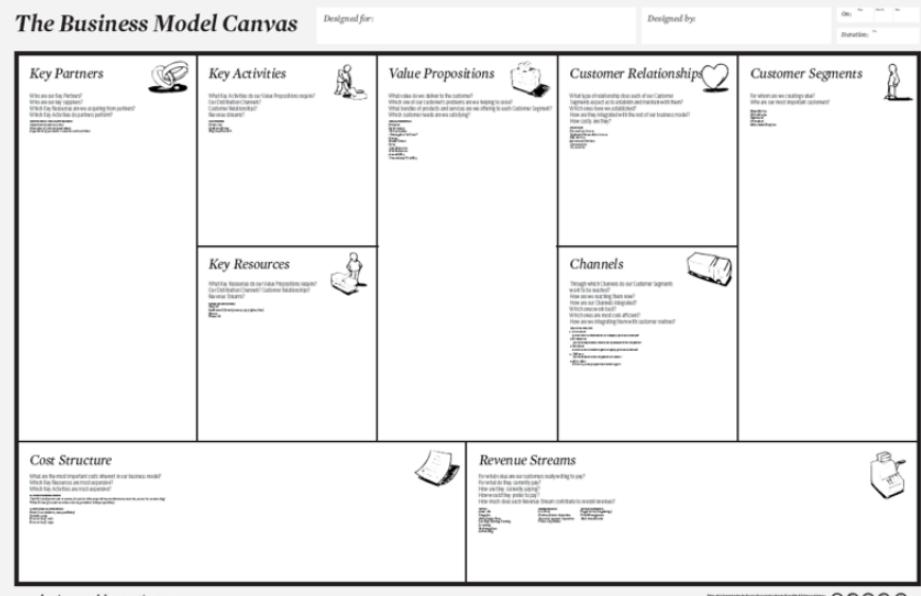
خلق ایده کسب و
کار جدید

است.



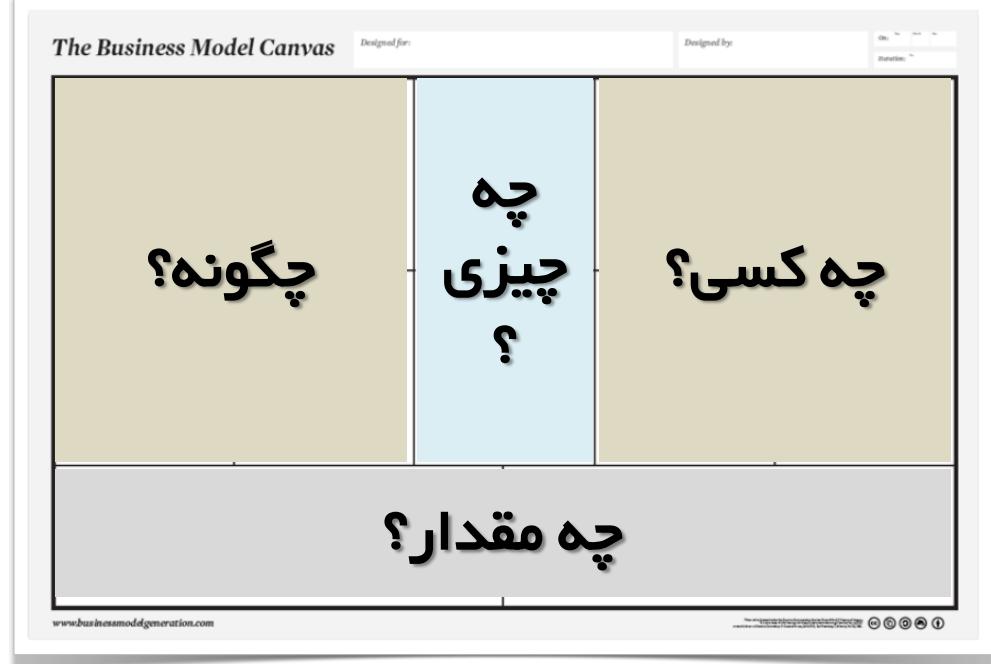
بوم مدل کسب و کار

The Business Model Canvas



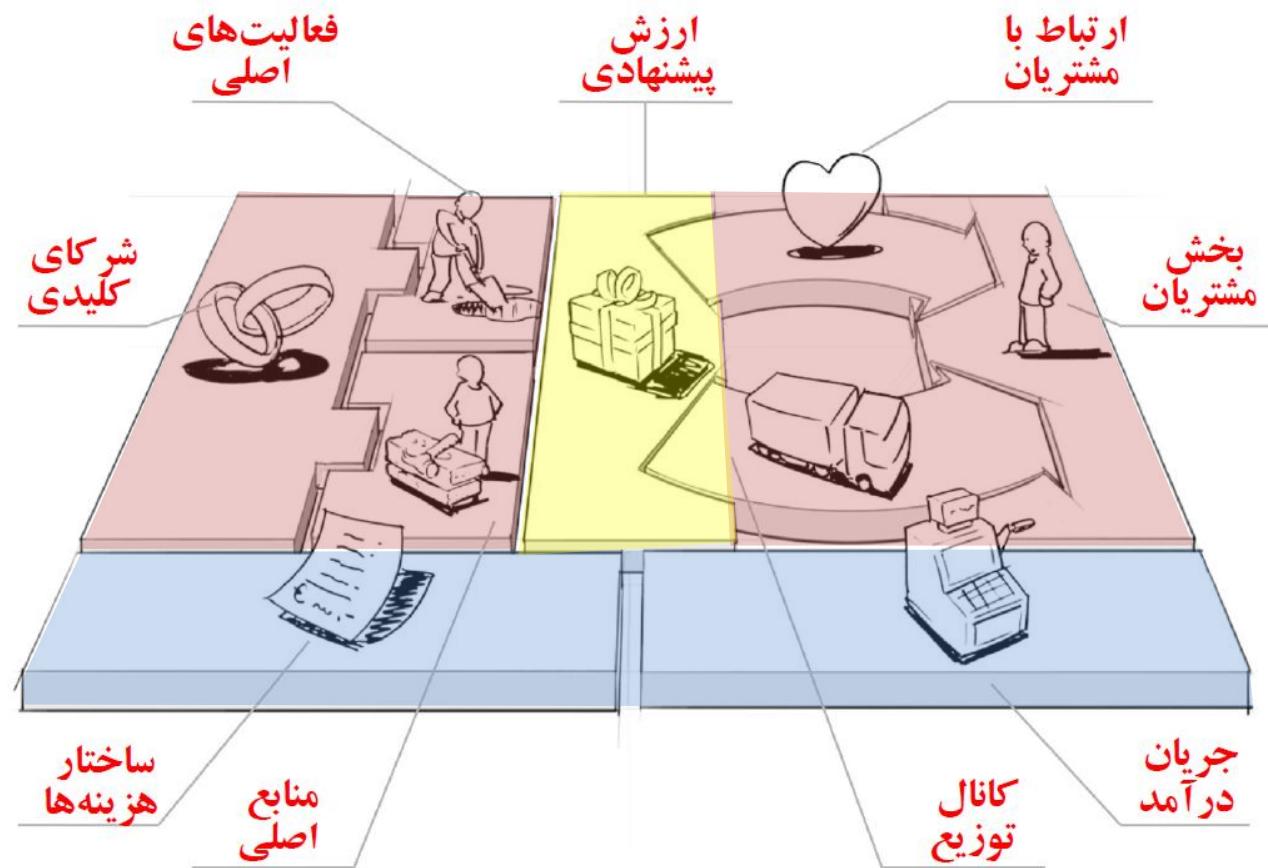
بوم مدل کسب و کار

کسب و کار شما
چگونه کار می‌کند



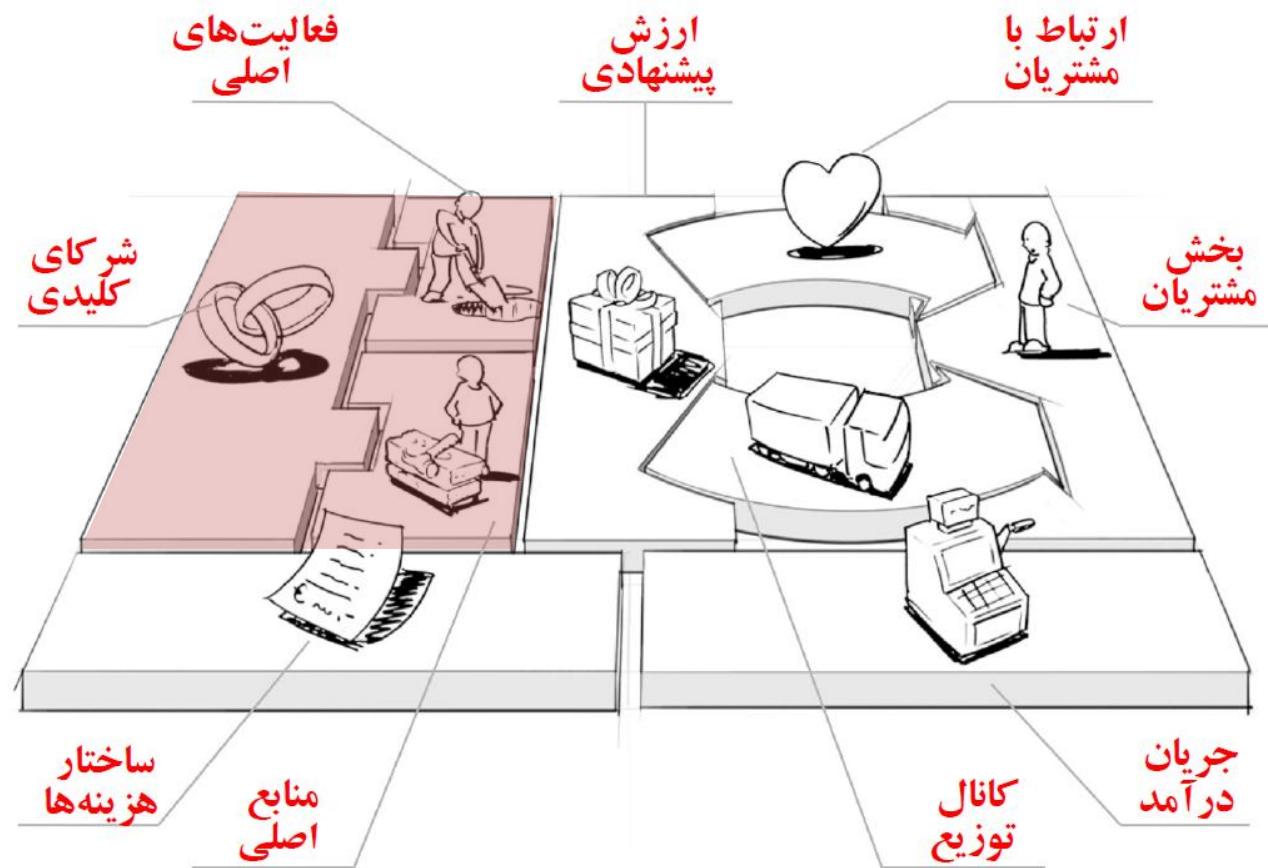
۴ کانون نوآوری در خلق اپدۀ کسب و کار

براساس بوم
مدل کسب و کار



۴ کانون نوآوری در خلق اپدۀ کسب و کار

بر اساس
منابع



بر اساس پیشنهاد کتاب «خلق مدل کسب و کار»

ایجاد فرصتی جدید و یا
استفاده از فرصتی
موجود برای بهبود
کارآیی و بالا رفتن
بهره‌وری در فرایندهای
کسب و کار

بر اساس

منابع



ایجاد فرصتی جدید و یا
استفاده از فرصتی
موجود برای بهبود
کارآیی و بالا رفتن
بهره‌وری در فرایندهای
کسب و کار

بر اساس منابع

استفاده از منابع موجود منحصر به فرد یا بکارگیری منابع
جدیدی که رقبای شما به آن دسترسی ندارند



ایجاد فرصتی جدید و یا
استفاده از فرصتی
موجود برای بهبود
کارآیی و بالا رفتن
بهره‌وری در فرایندهای
کسب و کار

بر اساس منابع



باز طراحی کارآثر فعالیت‌های کلیدی که می‌تواند مبتنی
بر فناوری‌های جدید باشد

ایجاد فرصتی جدید و یا
استفاده از فرصتی
موجود برای بهبود
کارآیی و بالا رفتن
بهره‌وری در فرایندهای
کسب و کار



بر اساس منابع



دسترسی آسان به یک شریک تجاری منحصر به فرد که
فرایندهای کسب و کار شما را با کیفیت بالاتری
پشتیبانی می‌کند.

ایجاد فرصتی جدید و یا استفاده از فرصتی موجود برای بهبود کارآیی و بالا رفتن بهره‌وری در فرایندهای کسب و کار

بر اساس منابع

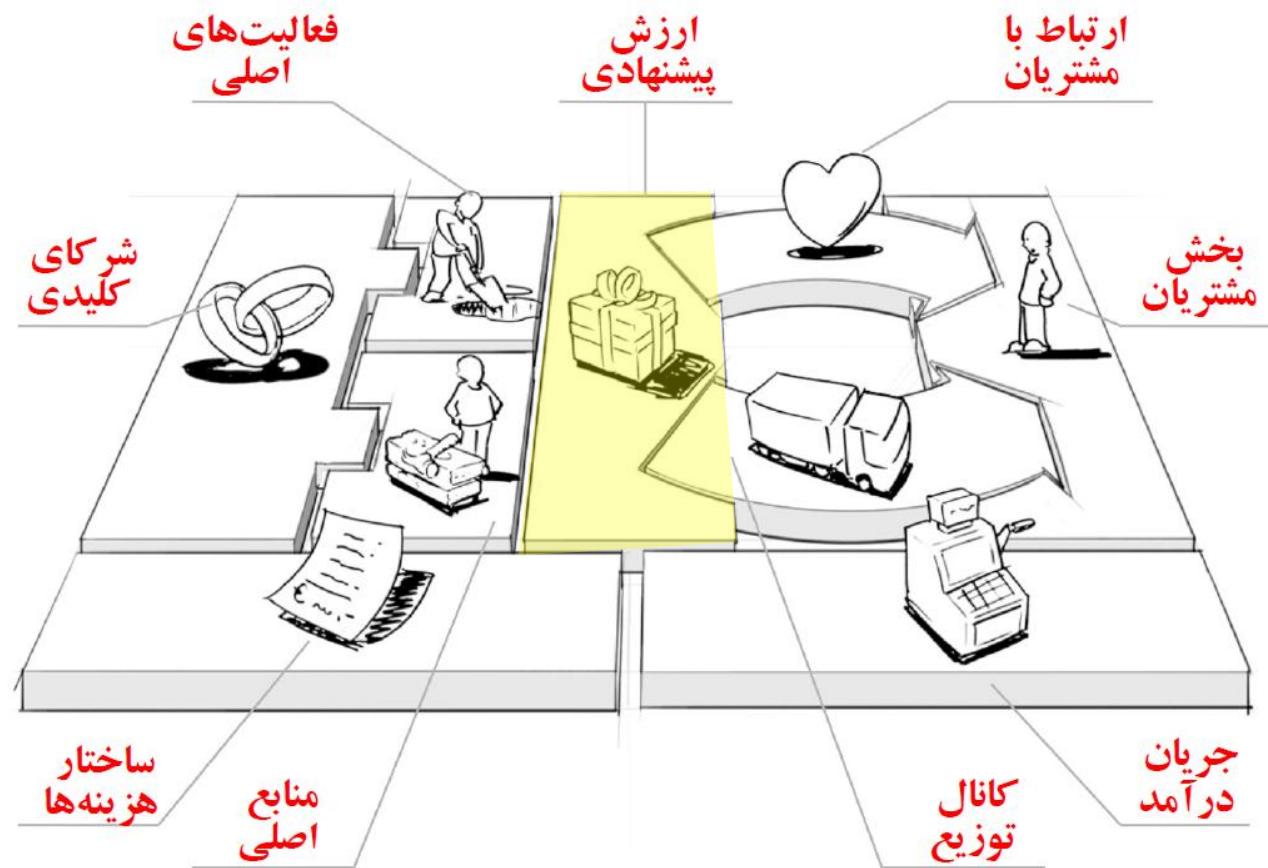


مثال: خدمات ابری آمازون در زمینه وب بر اساس زیرساخت پردازشی و سرورهای قدرتمندی که برای پشتیبانی خردۀ فروشی سایت آمازون در دسترس بودند، شکل گرفت.

۴ کانون نوآوری در خلف اپدۀ کسب و کار



بر اساس
ارزش



بر اساس پیشنهاد کتاب «خلف مدل کسب و کار»

ارائه یک ارزش
جدید، متمایز و
جهشی یا ارائه
ارزش‌های موجود
بازار با لحاظ برخی
ویژگی‌های متمایز



بر اساس
ارزش



ارائه یک ارزش
جدید، متمایز و
جهشی یا ارائه
ارزش‌های موجود
بازار با لحاظ برخی
ویژگی‌های متمایز



بر اساس
ارزش

ارتقاء کیفی ارزش‌ها:
طراحی، تجربه کاربری، برنده، راحتی، تازگی،
سفارشی‌سازی و ...



ارائه یک ارزش
جدید، متمایز و
جهشی یا ارائه
ارزش‌های موجود
بازار با لحاظ برخی
ویژگی‌های متمایز

بر اساس
ارزش

ارتقاء کمی ارزش‌ها:
از قبیل قیمت، سرعت، عملکرد، ریسک و...



ارائه یک ارزش
جدید، متمایز و
جهشی یا ارائه
ارزش‌های موجود
بازار با لحاظ برخی
ویژگی‌های متمایز



بر اساس ارزش



مثال:

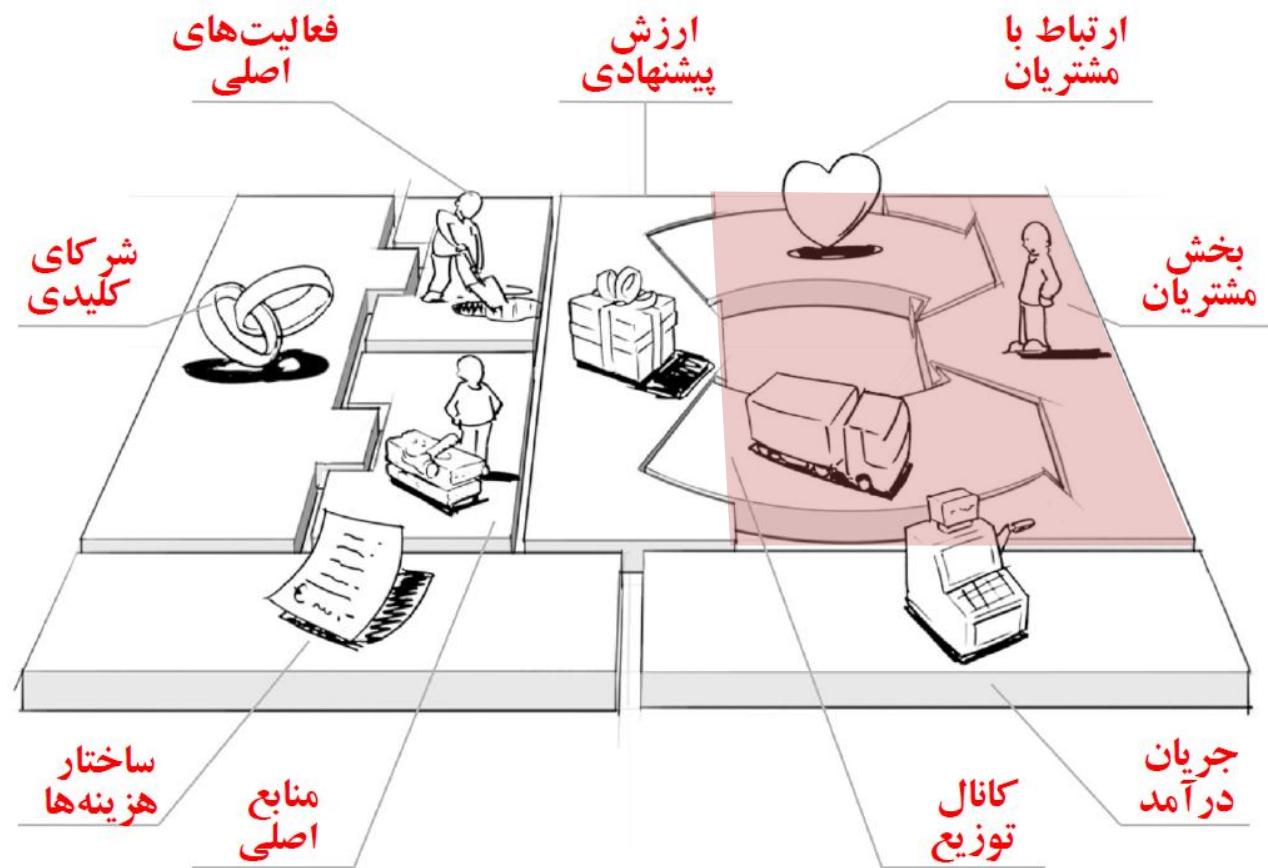
شرکت سمکس (یک تولید کننده سیمان مکزیکی) متعهد شد که سیمان پالایش شده (خالص) را به جای عرف ۴۸ ساعته در ۴ ساعت تحویل دهد..

این نوآوری به سمکس کمک کرد تا از یک تولیدکننده محلی سیمان در مکزیک به دومین تولیدکننده بزرگ سیمان در دنیا تبدیل شود.

۴ کانون نوآوری در خلق اپدۀ کسب و کار



بر اساس
مشتری



بر اساس پیشنهاد کتاب «خلق مدل کسب و کار»

نوآوری‌ها بر اساس
مشتری، برپایه
نیازهای مشتری،
سهولت در دسترسی
و افزایش راحتی
شکل می‌گیرد



بر اساس
مشتری



نوآوری‌ها بر اساس
مشتری، برپایه
نیازهای مشتری،
سهولت در دسترسی
و افزایش راحتی
شکل می‌گیرد



بر اساس
مشتری

بخش مشتریان:
مشتریان جدید را هدف بگیرید، نیازهای پنهان و
برطرف نشده را شناسایی کنید، یا بازار خود را به یک
بازار انبوه تبدیل کنید.



نوآوری‌ها بر اساس
مشتری، برپایه
ニازهای مشتری،
سهولت در دسترسی
و افزایش راحتی
شکل می‌گیرد



بر اساس
مشتری

ارتباط با مشتری:

با استفاده از راهکارهای خلاقانه و مبتنی بر فناوری‌های
اطلاعاتی و ارتباطی راههای جدیدی برای جذب، حفظ و
افزایش مشتریان در پیش بگیرید.





نوآوری‌ها بر اساس
مشتری، برپایه
نیازهای مشتری،
سهولت در دسترسی
و افزایش راحتی
شکل می‌گیرد

بر اساس
مشتری



کانال‌ها:

- کانال‌های ارتباطی و توزیعی زیر را بازطراحی کنید:
۱. کانال آگاهسازی
 ۲. کانال ارزیابی
 ۳. کانال خرید
 ۴. کانال تحويل
 ۵. کانال خدمات پس از فروش

نوآوری‌ها بر اساس
مشتری، برپایه
نیازهای مشتری،
سهولت در دسترسی
و افزایش راحتی
شکل می‌گیرد



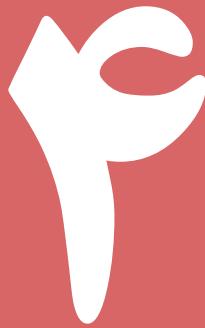
بر اساس
مشتری



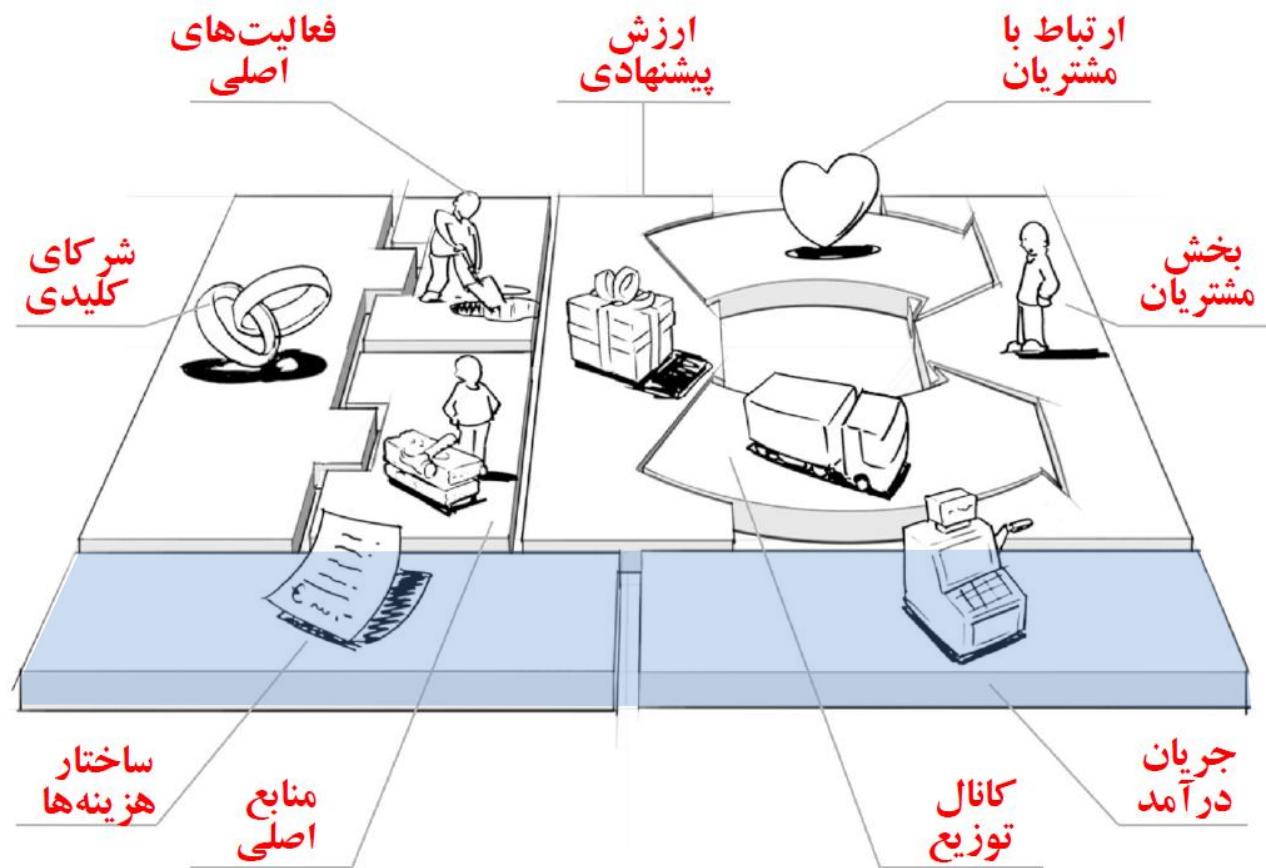
مثال: 23andme تست DNA سفارشی شده را به افراد عادی ارائه داد؛ خدمتی که قبل از آن به صورت اختصاصی برای افراد متخصص در بخش سلامت و پژوهشگران در دسترس بود.

این شرکت این تغییرات را توسط پروفایل‌های تحت وب که به صورت انبوه سفارشی شده بودند، انجام داد.

۴ کانون نوآوری در خلف اپدۀ کسب و کار



بر اساس
منابع مالی



بر اساس پیشنهاد کتاب «خلف مدل کسب و کار»

نوآوری‌هایی مبتنی بر
جريان‌های جدید
درآمدی، سازوکارهای
قیمت‌گذاری یا
ساختارهای هزینه
کاهش یافته



بر اساس
منابع مالی



نوآوری‌هایی مبتنی بر
جريان‌های جدید
درآمدی، سازوکارهای
قیمت‌گذاری یا
ساختارهای هزینه
کاهش یافته است



بر اساس
منابع مالی



کاهش هزینه‌ها:

به فرایندها، فعالیت‌ها و منابع کلیدی مورد نیاز خود بیاندیشید.
سعی کنید راهکارهایی برای کاهش هزینه‌های جاری خود بیابید.
هزینه‌ها را کاهش دهید تا حاشیه سود بیشتری داشته باشید.

نوآوری‌هایی مبتنی بر
جريان‌های جدید
در آمدی، سازوکارهای
قیمت‌گذاری یا
ساختارهای هزینه
کاهش یافته است



بر اساس
منابع مالی



افزایش درآمدها:

مدل جریان درآمدی خود را متحول کنید تا تمایز رقابتی ایجاد شود.
جریان درآمدی را انتخاب کنید که به نفع مشتریان شما هم باشد.
در این صورت آنها برای کاهش هزینه‌های خود شما را انتخاب خواهند کرد.

نوآوری‌هایی مبتنی بر
جريان‌های جدید
درآمدی، سازوکارهای
قیمت‌گذاری یا
ساختارهای هزینه
کاهش یافته است

بر اساس منابع مالی



مثال:

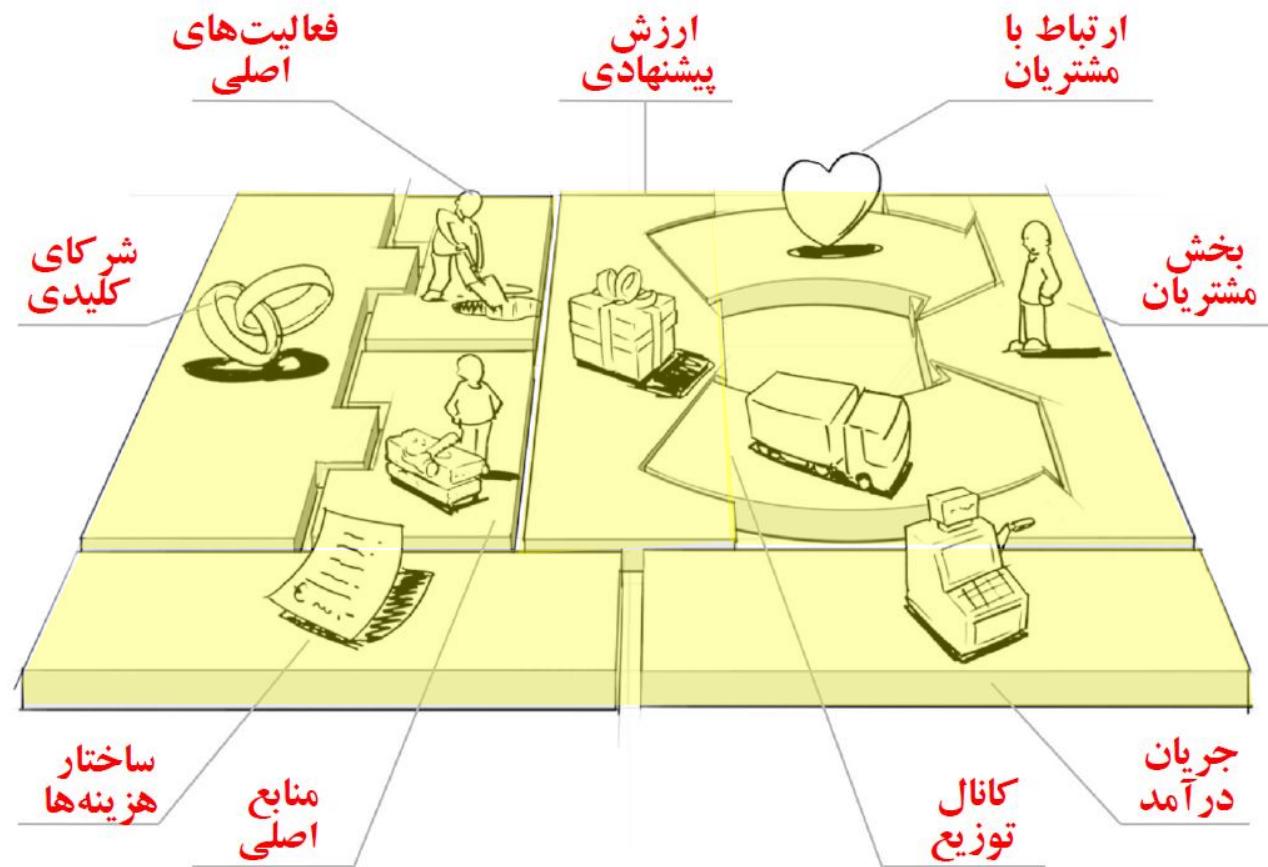
مثال: وقتی شرکت زیراکس، مدل زیراکس ۹۱۴ (یکی از اولین دستگاه‌های کپی‌کننده کاغذهای معمولی) را در سال ۱۹۵۸ اختراع کرد، قیمتی بسیار بالاتر از سطح قیمت‌های بازار برای آن در نظر گرفت.

زیراکس یک مدل کسب و کار جدید توسعه داد که در آن ماشین‌های کپی به قیمت ۹۵ دلار در ماه اجاره داده می‌شدند. این گونه بود که مشتریان ماشین‌های جدید را در اختیار گرفتند و شروع به کپی کردن هزاران صفحه کاغذ در ماه نمودند.

نوآوری‌هایی هستند که
توسط چندین کانون
ایجاد می‌شوند و تاثیر
زیادی بر چندین جزء
سازنده مدل کسب و
کار دارند.



بر اساس چند کانون



بر اساس پیشنهاد کتاب «خلق مدل کسب و کار»

نوآوری‌هایی هستند که
توسط چندین کانون
ایجاد می‌شوند و تاثیر
زیادی بر چندین جزء
سازنده مدل کسب و
کار دارند.



بر اساس چند کانون



مثلاً: هیلتی، تولیدکننده جهانی ابزارهای حرفه‌ای، مسیر خود را از فروش محصولات به اجاره مجموعه ابزارها به مشتریان تغییر داد.

از سوی دیگر جریان‌های درآمدی این شرکت نیز از درآمدهای حاصل از فروش یکباره محصول به درآمدهای حاصل از خدمات مکرر تغییر یافت.

پادخان نرود...



پادخان نرود...

هر یک از چهار کانون فوق می‌تواند به عنوان شروع نوآوری بزرگی در مدل کسب و کار باشد و به احتمال زیاد باقی اجزاء مدل کسب و کار را تحت تاثیر قرار خواهد داد.



پادخان نرود...

هر یک از چهار کانون فوق می‌تواند به عنوان شروع نوآوری بزرگی در مدل کسب و کار باشد و به احتمال زیاد باقی اجزاء مدل کسب و کار را تحت تاثیر قرار خواهد داد.

گاهی اوقات فرایند خلق ایده جدید با نوآوری در چندین کانون مختلف پدید می‌آید.

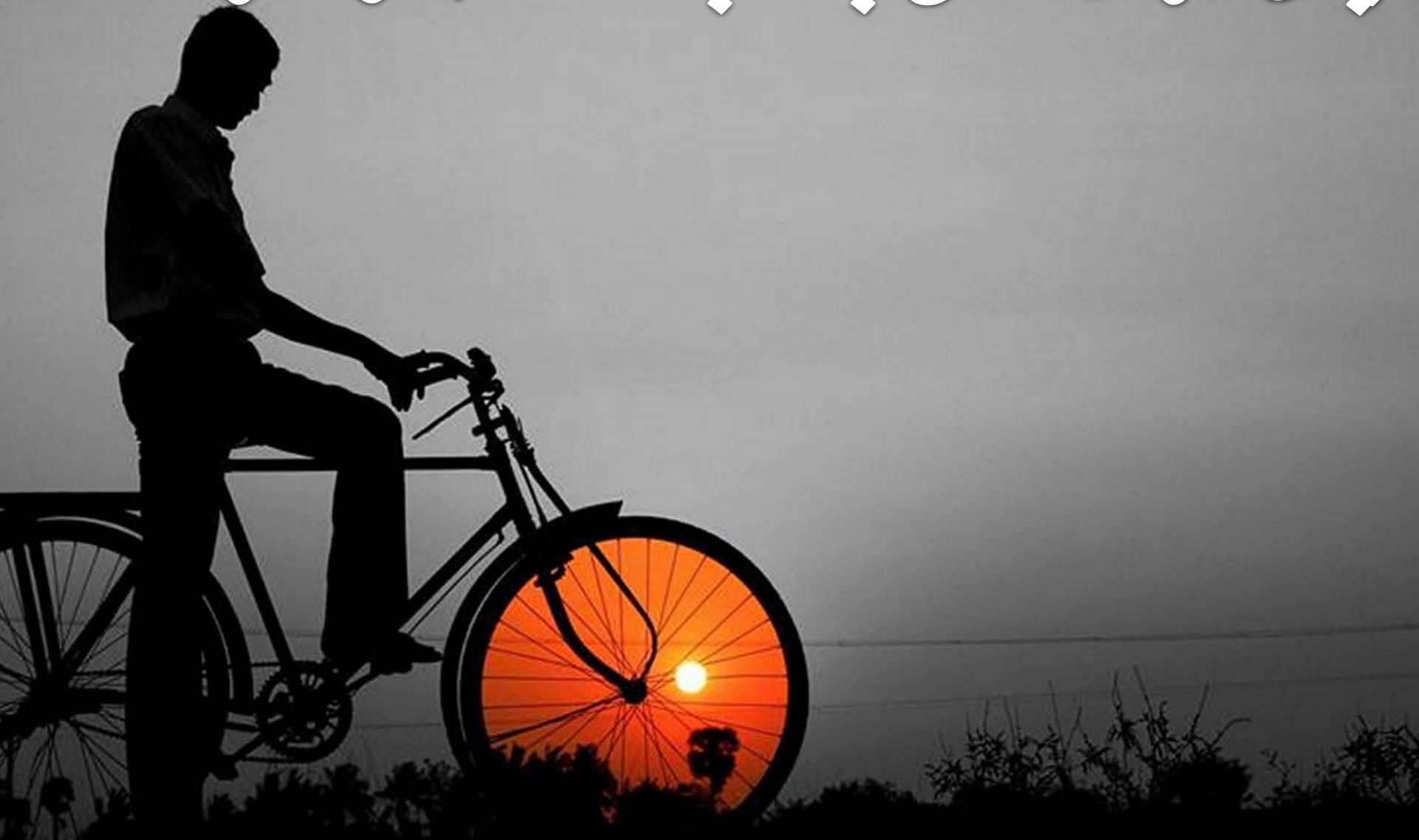
پادخان نرود...

هر یک از چهار کانون فوق می‌تواند به عنوان شروع نوآوری بزرگی در مدل کسب و کار باشد و به احتمال زیاد باقی اجزاء مدل کسب و کار را تحت تاثیر قرار خواهد داد.

گاهی اوقات فرایند خلق ایده جدید با نوآوری در چندین کانون مختلف پدید می‌آید.

شناسایی کانون مورد نظر و نحوه نوآوری در آن، مبحث دیگری است که در حوزه هدف این نوشتار نیست

پس برای خلق پک اپدھ کسب و کار



پس برای خلق پک اپدھ کسب و کار

موضوع کسب و کار خود را انتخاب کنید



پس برای خلق ېک اپدھ کسب و کار

موضوع کسب و کار خود را انتخاب کنید

از بین مدل‌های موجود کسب و کار یکی را انتخاب کنید



پس برای خلق ېک اپدھ کسب و کار

موضوع کسب و کار خود را انتخاب کنید

از بین مدل‌های موجود کسب و کار یکی را انتخاب کنید

با یک تحلیل از نقاط قوت، نقاط ضعف و شناخت فرصت‌ها و تهدید‌ها به نوآوری در یکی از کانون‌های ایده‌آفرینی بپردازید.

پس برای خلق ېک اپدھ کسب و کار

موضوع کسب و کار خود را انتخاب کنید

از بین مدل‌های موجود کسب و کار یکی را انتخاب کنید

با یک تحلیل از نقاط قوت، نقاط ضعف و شناخت فرصت‌ها و تهدید‌ها به نوآوری در یکی از کانون‌های ایده‌آفرینی بپردازید.

مدل کسب و کار خود را با مشتری بسنجید

و در آخر

خلق یک «ایده کسب و کار» جدید

و در آخر

خلق یک «ایده کسب و کار» جدید

لزوما به معنای خلق یک مدل کسب و کار منحصر به فرد نیست.



و در آخر

خلق یک «ایده کسب و کار» جدید

با تقلید از مدل‌های کسب و کار موجود و نوآوری در آنها برای ایجاد مزیت رقابتی با رقبا، شروع می‌شود.

و در آخر

خلق یک «ایده کسب و کار» جدید

می‌تواند مبتنی بر بوم مدل کسب و کار و با ایده‌پردازی در چهار کانون مهم یعنی منابع، ارزش، مشتری و منابع مالی صورت گیرد.



برای مطالعه متن کامل این نوشتار می‌توانید به سایت کاریا در آدرس زیر مراجعه نمایید:

<http://bit.ly/1tkxqcz>