

وبینار تخصصی نکات کلیدی در تدوین
بوم مدل کسب و کار



صفا شریف عسکری

توسعه دهنده استارت‌آپ سلامت

رئیس کمیسیون آموزش سازمان ملی کارآفرینی ایران

دکتری کارآفرینی بین الملل





دستاوردهای وینار آموزشی

- 1 مفهوم **فرصت و ایده** کسب و کار
- 2 تکنیک **غریبالگری** یک **ایده ی ناب** کسب و کار
- 3 آشنایی با ارکان **بوم مدل کسب و کار**
- 4 **نکات کلیدی** در تدوین بوم مدل کسب و کار



90% of startups
FAIL



Why Startup Fail?





چرا بعضی از کسب
و کارها **موفق** هستند
و بعضی دیگر نیستند؟

چرخه ی موفقیت **پایدار** در کسب و کار





بخش اول

مفهوم فرصت و ایده



OPPORTUNITIES

نیاز / مساله / خواسته

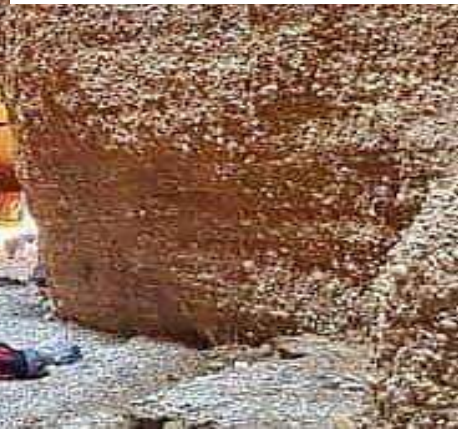
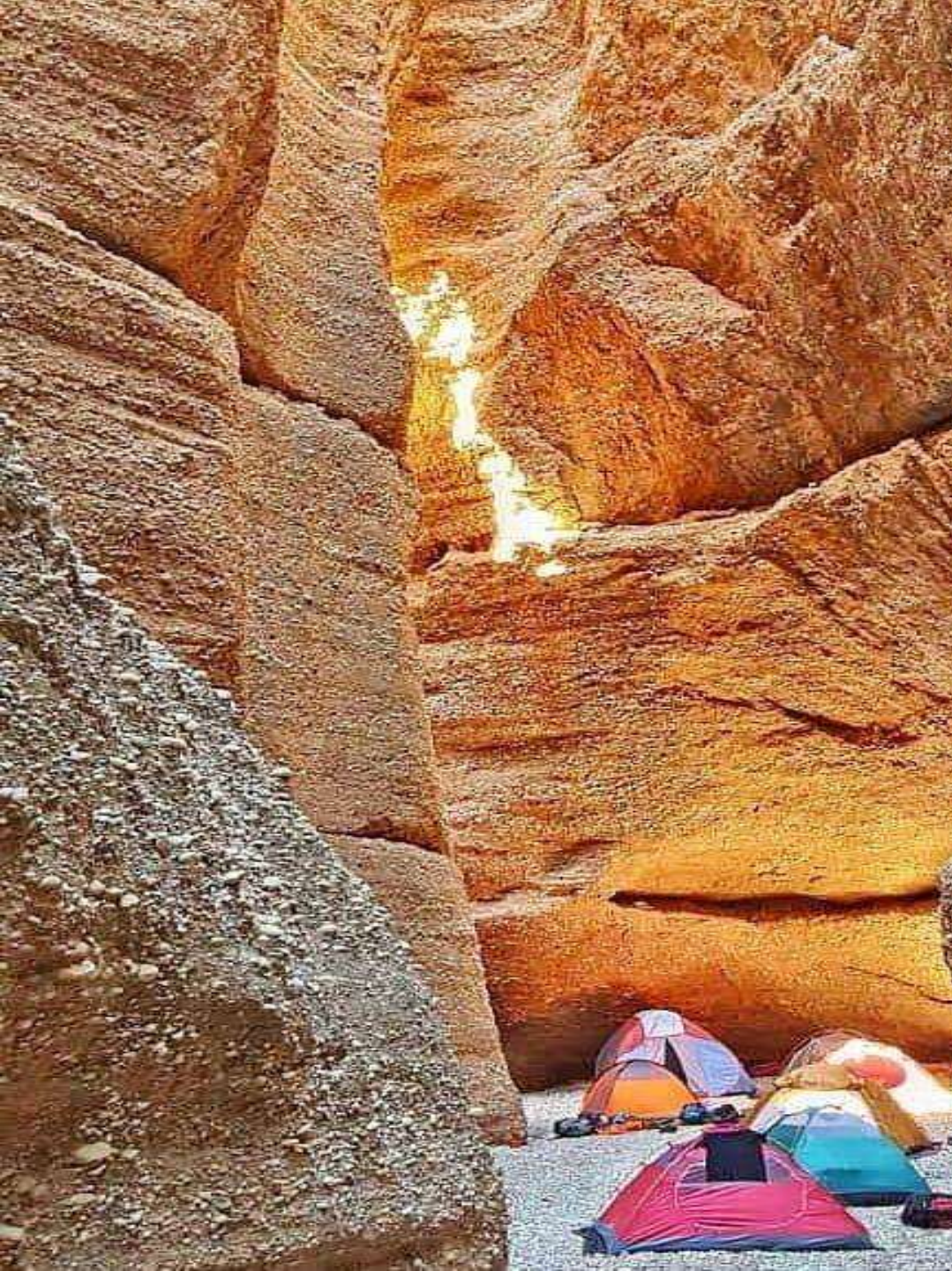


غربالگری فرصتها

فرصتی برای رفع مشکل / حل مساله (فرصت درمانگری - **Pain**)

فرصتی برای ایجاد منفعت (فرصت منفعت افزایی - **Gain**)





ایده ، شیوه / راه حل بهره برداری از فرصت



نمونه‌هایی از معضلات جامعه‌ی امروزی

Environmental Pollution



ایده شرکت Tesla ارائه خودرو الکتریکی ارزان قیمت برای همه مردم است

نمونه‌هایی از آرزوهای جامعه‌ی امروزی



ایده شرکت SpaceX تحقق
سفرهای فضایی ارزان قیمت
برای همه مردم است



بخش دوم

خلق مدل کسب و کار

آشنایی با بوم مدل کسب و کار (ابزاری در مسیر اعتبار سنجی ایده)

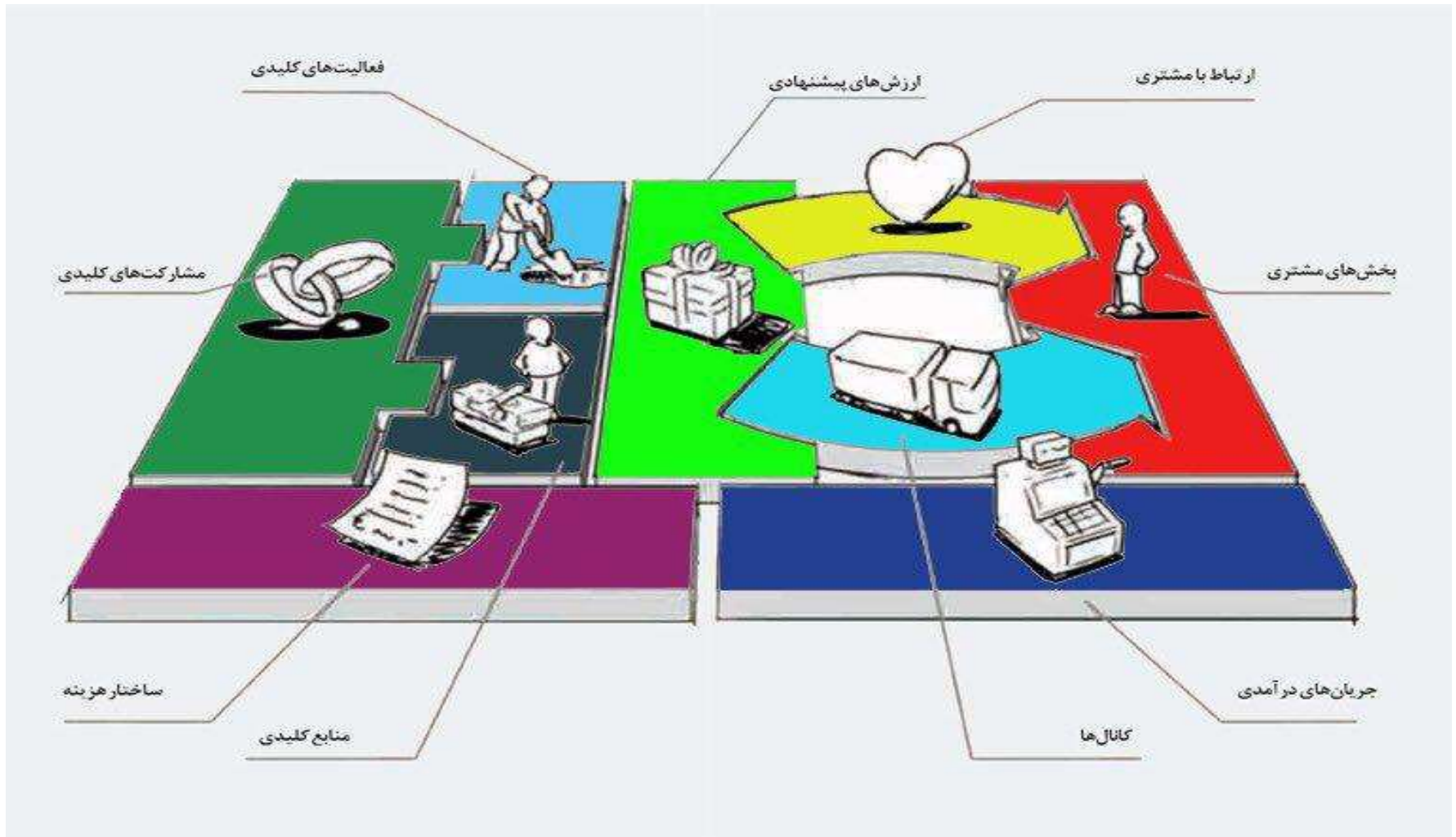
ارایه ارزش برای مشتری؟

کسب درآمد برای کسب و کار؟

تست همخوانی محصول - بازار؟

بوم مدل کسب و کار

Business Model Canvas



خلق بوم مدل کسب و کار

Business Model Canvas generation

How can you

describe your








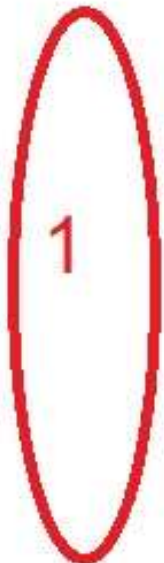


Business Model?

۱- مراحل خلق بوم مدل کسب و کار

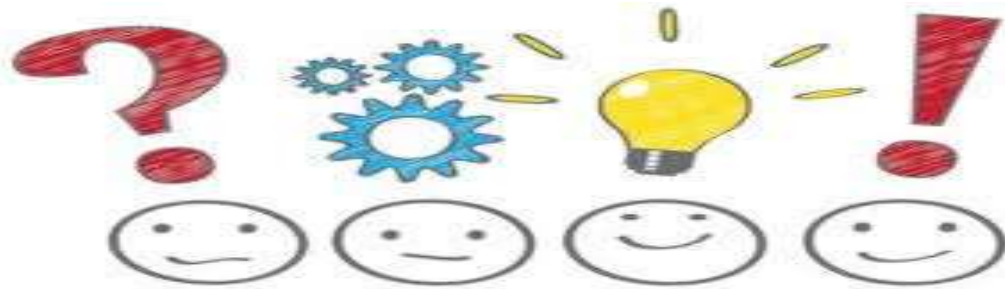
بخش مشتریان (Customer Segment)



بوم مدل کسب و کار

 <p>شرکای کلیدی</p>	 <p>فعالیت‌های اصلی</p>	 <p>ارزش پیشنهادی</p>	 <p>ارتباط با مشتریان</p>	 <p>بخش مشتریان</p>
	 <p>منابع اصلی</p>		 <p>کانال توزیع</p>	
 <p>ساختار هزینه‌ها</p>	 <p>جریان درآمد</p>			

تمرین بابت خلق بخش **مشتریان هدف** بوم



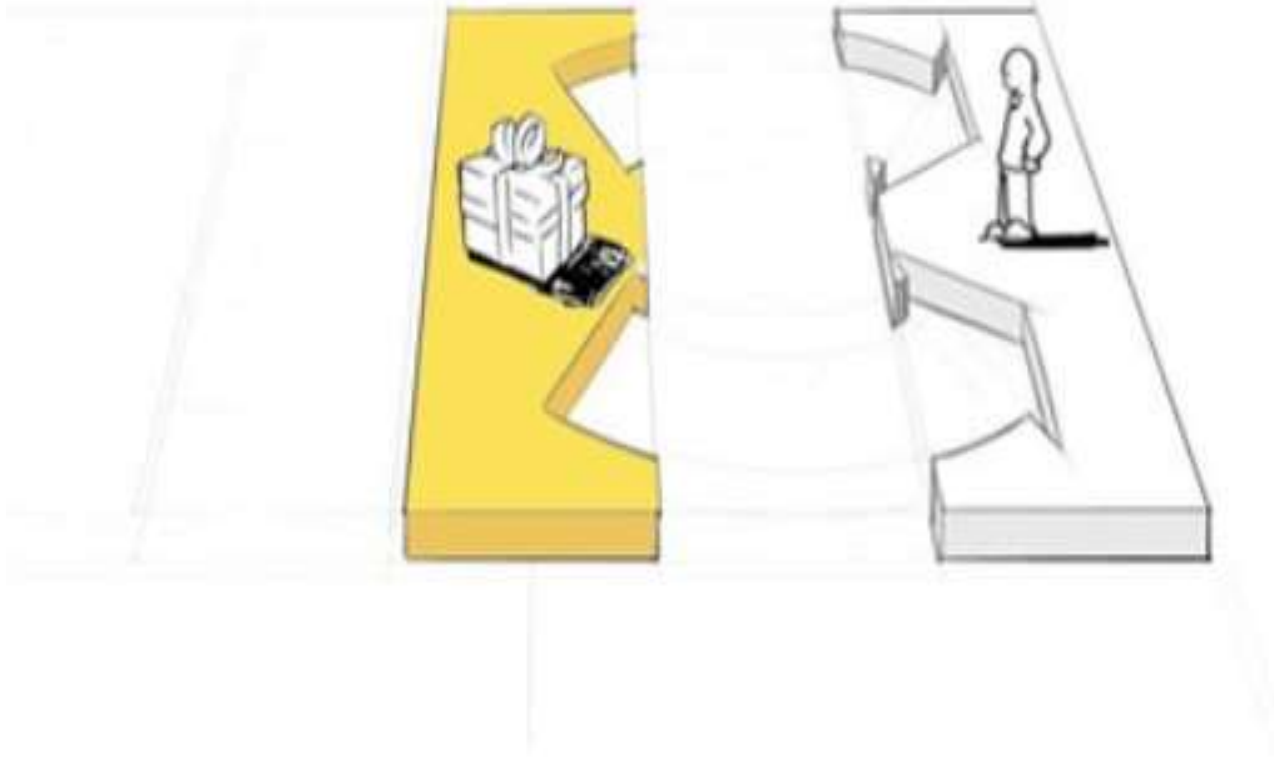
سوال؟

مثالهایی از بخش **بندی مشتریان** در استارت‌آپهای ایرانی؟



۲- مراحل خلق بوم مدل کسب و کار

ارزش پیشنهادی (Value Proposition)



نکات کلیدی در خلق بخش ارزش پیشنهادی بوم










کلیدی ترین سوال یک کسب و کار موفق:

چرا یک مشتری باید کالا/خدمت ما را نسبت به جایگزین های موجود ترجیح بدهد؟



? Why should a customer buy your product / service / solution ?

بوم مدل کسب و کار

 <p>شرکای کلیدی</p>	 <p>فعالیت‌های اصلی</p>	 <p>ارزش پیشنهادی</p> <div data-bbox="900 358 1078 925" style="border: 2px solid blue; border-radius: 50%; width: 100px; height: 100px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin: 20px auto;">2</div>	 <p>ارتباط با مشتریان</p>	 <p>بخش مشتریان</p> <div data-bbox="1543 344 1702 901" style="border: 2px solid red; border-radius: 50%; width: 100px; height: 100px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin: 20px auto;">1</div>
 <p>منابع اصلی</p>		 <p>کانال توزیع</p>		
 <p>ساختار هزینه‌ها</p>			 <p>جریان درآمد</p>	

تمرین بابت خلق بخش ارزش پیشنهادی بوم



سوال؟

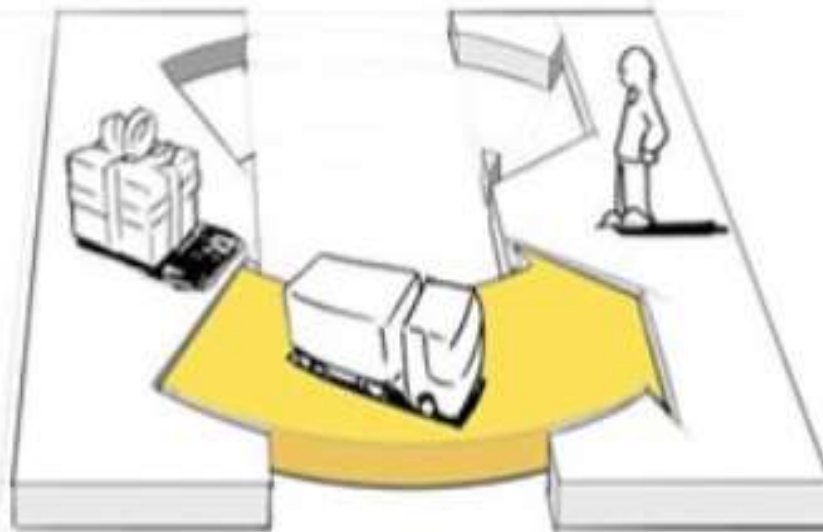
مثالهایی از ارزشهای پیشنهادی در استارت‌آپ‌های ایرانی؟

بازار 



٣- مراحل خلق بوم مدل کسب و کار

کانالها (Channels)



نکات کلیدی در خلق بخش **کانالهای تماس با مشتری** بوم

مفهوم اصلی این خانه: **تعیین نقاط تماس ما با مشتری** است



نقاط تماس
فیزیکی



نقاط تماس در
بستر فن آوری
اطلاعات و
ارتباطات

نکات کلیدی در خلق بخش **کانالهای تماس با مشتری** بوم

پاسخ به **چهار** سوال کلیدی: (وظایف اصلی بخش کانالهای تماس با مشتری)



۱- روشهای **آگاهی رسانی** و **معرفی** ارزش پیشنهادی به مشتریان چگونه است؟



۲- چگونه امکان **خرید** را برای مشتریان فراهم می کنیم؟







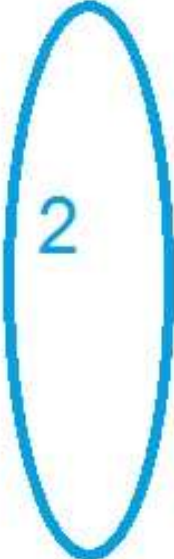




۳- ارزش پیشنهادی را چگونه بدست مشتری **می رسانیم (تحویل)**؟



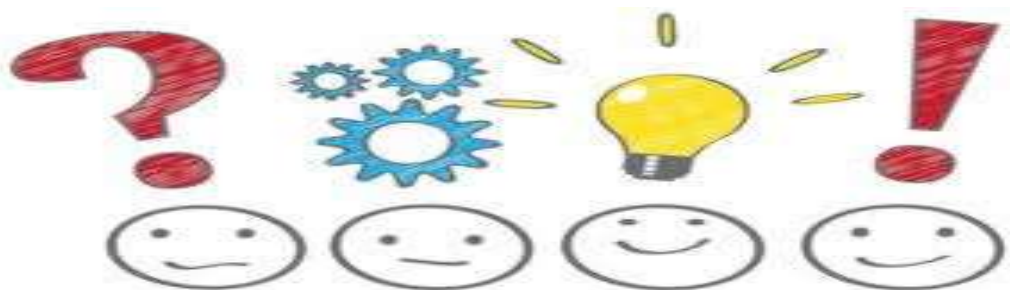
۴- خدمات و پشتیبانی را چگونه برای مشتریان انجام می **دهیم (تعهدات)** پس از فروش؟



بوم مدل کسب و کار

 <p>شرکای کلیدی</p>	 <p>فعالیت‌های اصلی</p>	 <p>ارزش پیشنهادی</p>	 <p>ارتباط با مشتریان</p>	 <p>بخش مشتریان</p>
	 <p>منابع اصلی</p>		 <p>کانال توزیع</p>	
 <p>ساختار هزینه‌ها</p>				<p>جریان درآمد</p>

تمرین بابت خلق کانالهای بوم



سوال؟

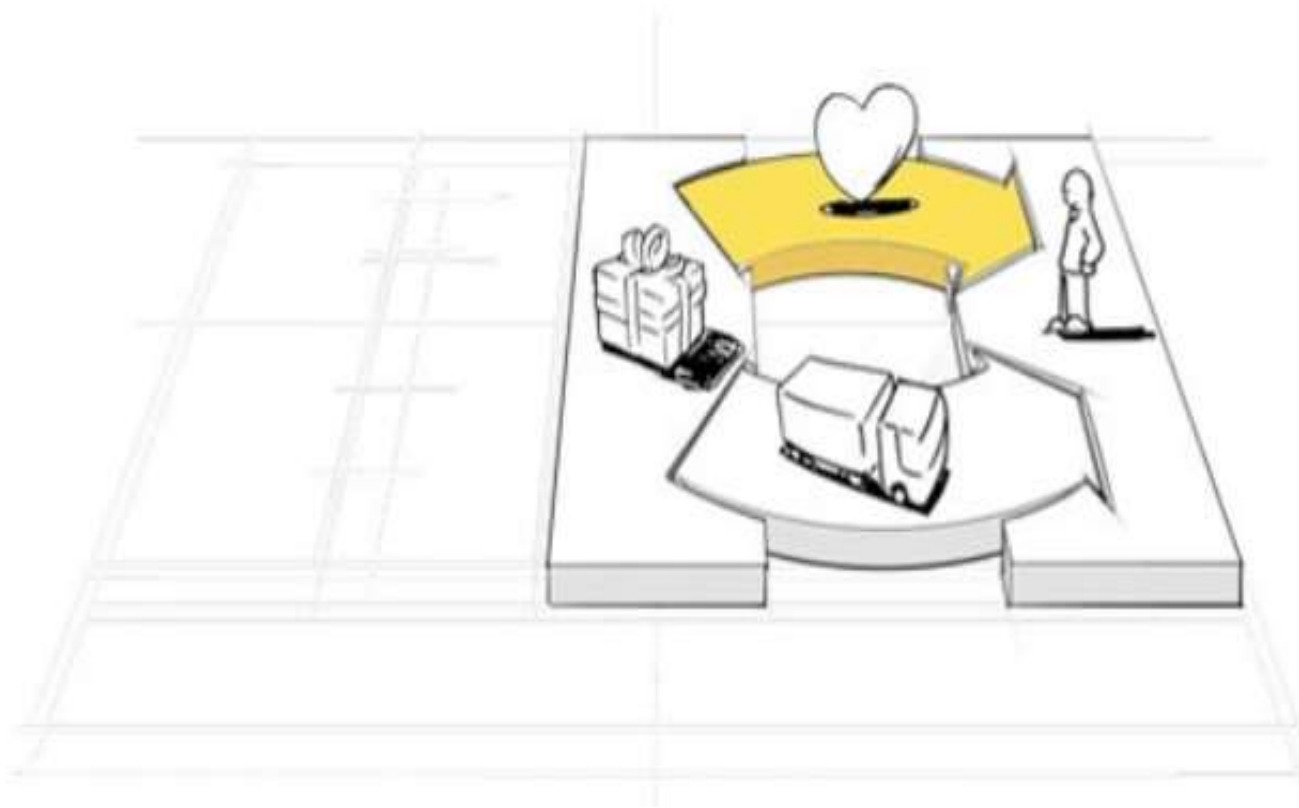
مثلهایی از کانالها در استارتاپ های ایرانی؟

digikala
بررسی، انتخاب و خرید آنلاین



۴- مراحل خلق بوم مدل کسب و کار

ارتباط با مشتریان (Customer Relation)



نکات کلیدی در خلق بخش **روابط با مشتری** بوم

سه وظیفه کلیدی بخش روابط با مشتری



۱- چگونه مشتری **جذب و فعال** می کنیم؟

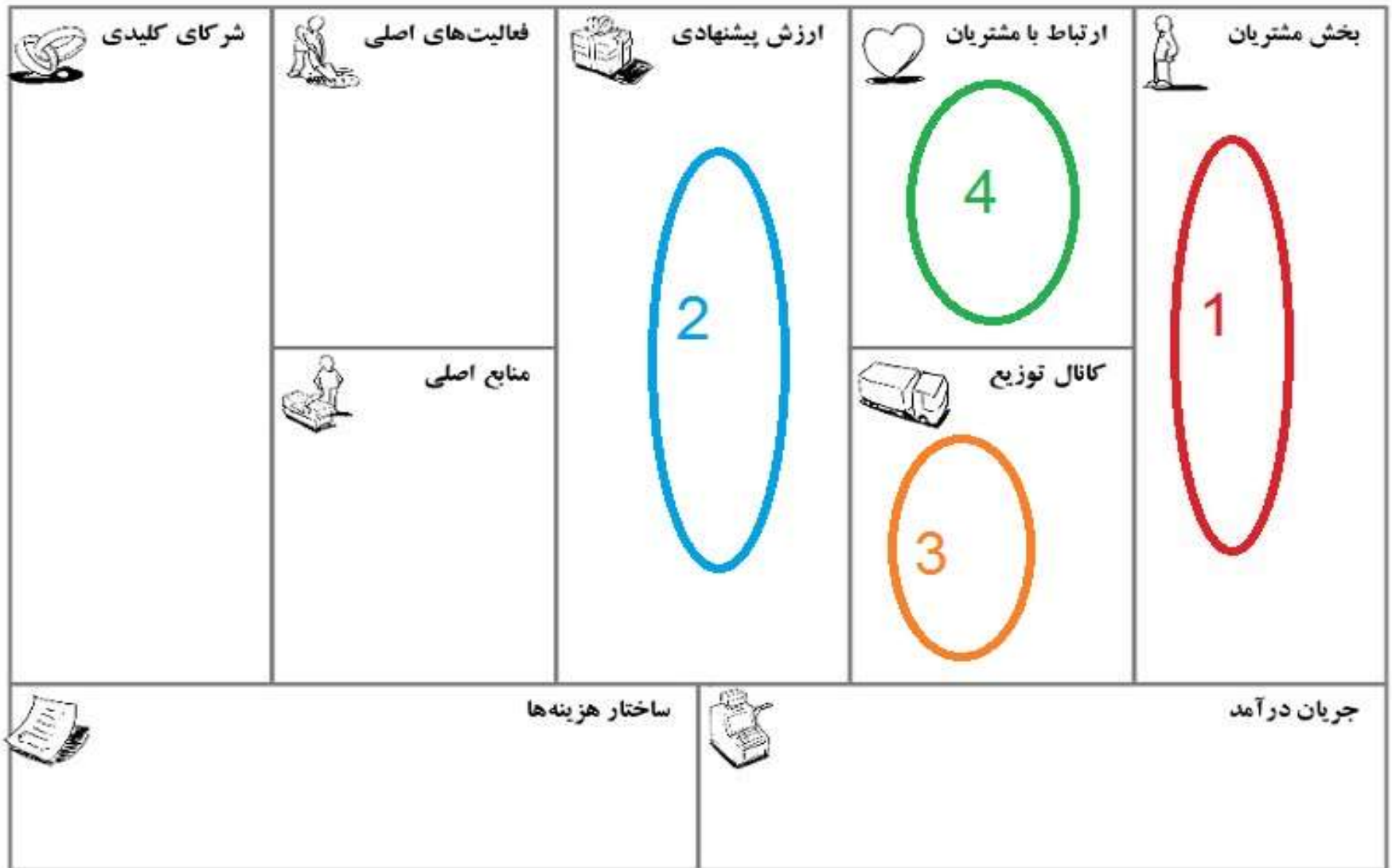


۲- چطور مشتری را **حفظ** می کنید؟

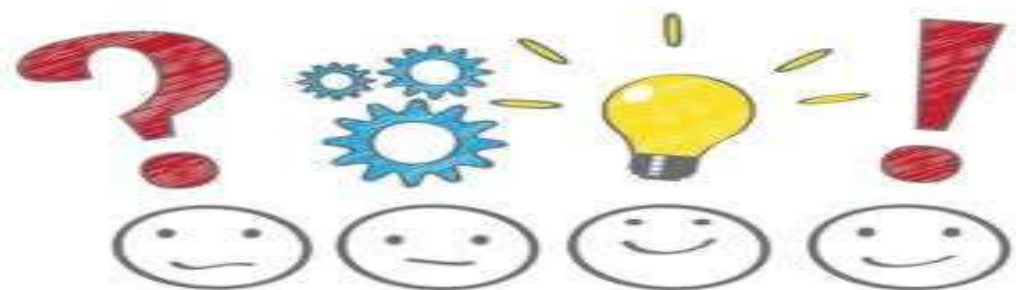


۳- چطور **تعداد مشتریان و میزان فروش** را **افزایش** دهیم؟

بوم مدل کسب و کار



تمرین بابت خلق کانالهای بوم



سوال؟

مثالهایی از استراتژی های توسعه روابط با مشتری در استارتاپ های ایرانی؟

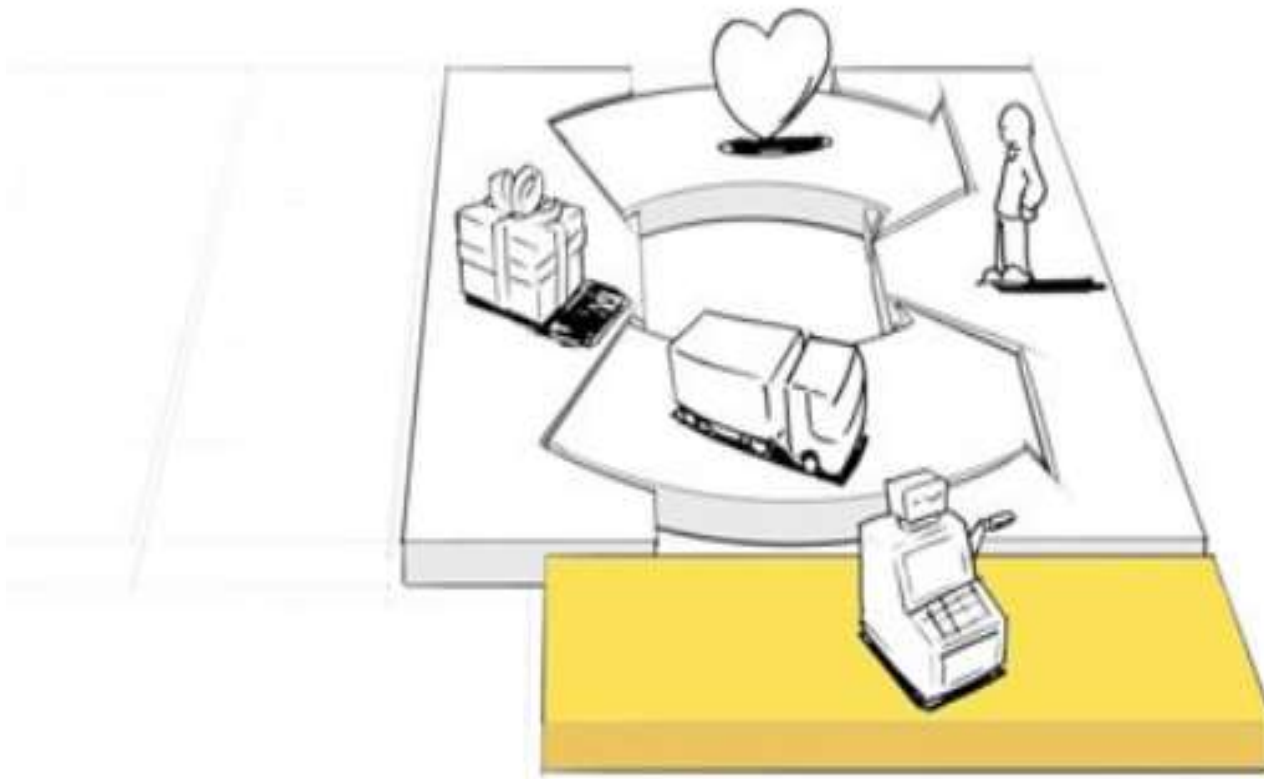
digikala

بررسی، انتخاب و خرید آنلاین



۵- مراحل خلق بوم مدل کسب و کار

جریان درآمدی (Revenue Stream)



نکات کلیدی در خلق بخش **جریان درآمد** بوم

شیوه **قیمت گذاری** در خصوص هر بخش از مشتریان کدامند؟












نکات کلیدی در خلق بخش **جریان درآمد** بوم

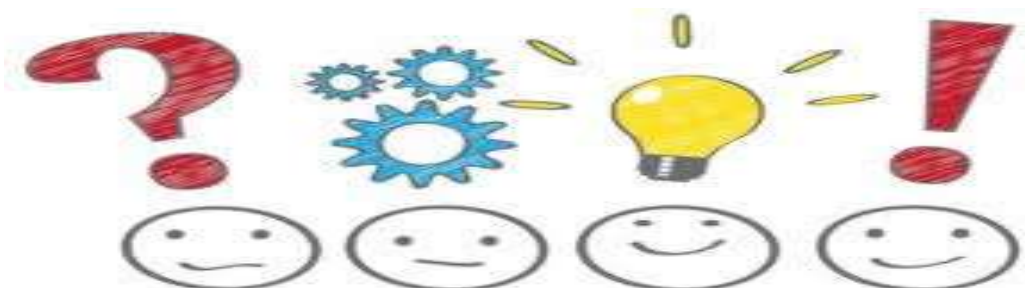
تعیین اینکه از هر بخش از مشتری چگونه **کسب درآمد** می کنیم؟



بوم مدل کسب و کار

 <p>شرکای کلیدی</p>	 <p>فعالیت‌های اصلی</p>	 <p>ارزش پیشنهادی</p> <p>2</p>	 <p>ارتباط با مشتریان</p> <p>4</p>	 <p>بخش مشتریان</p> <p>1</p>
	 <p>منابع اصلی</p>		 <p>کانال توزیع</p> <p>3</p>	
 <p>ساختار هزینه‌ها</p>	 <p>جریان درآمد</p> <p>5</p>			

تمرین بابت خلق بخش **مدل درآمدی** بوم



سوال؟

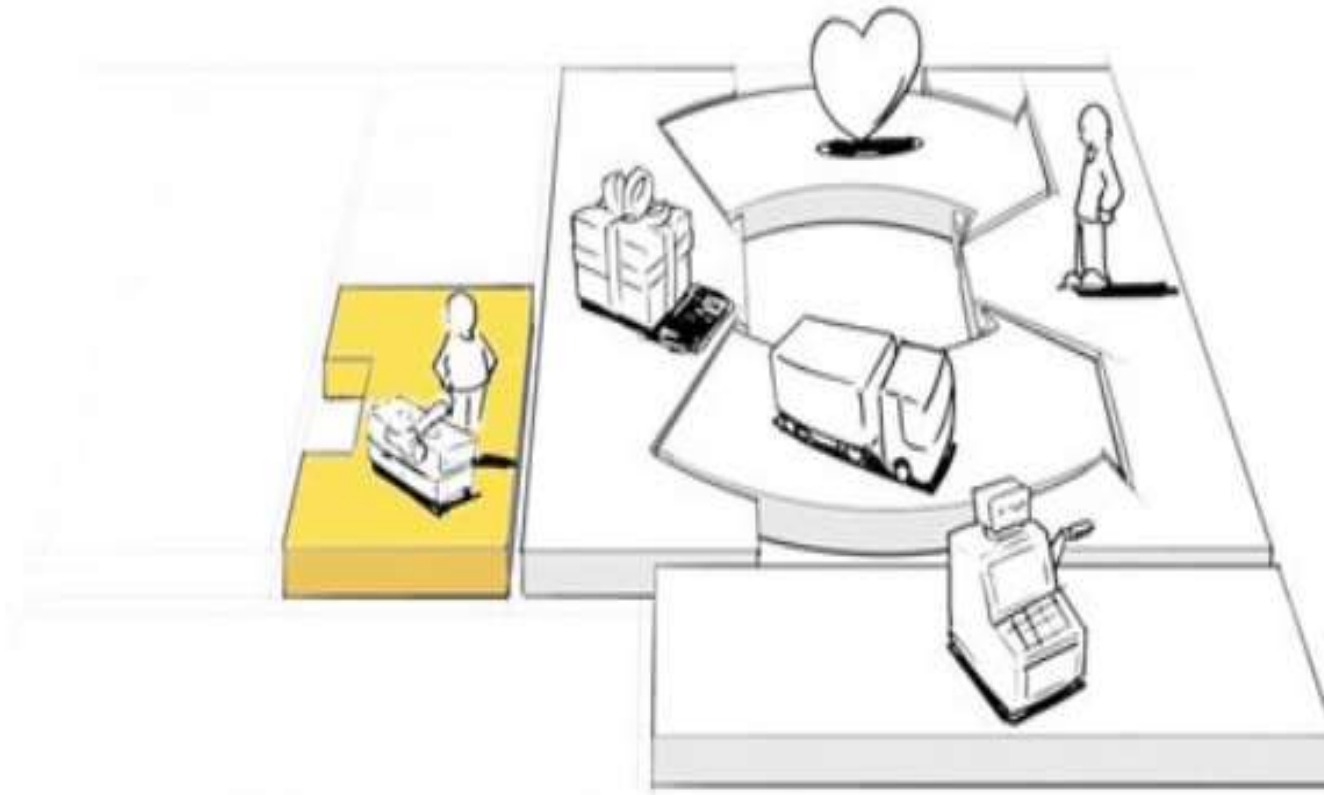
مثالهایی از **مدل درآمدی** در
استارتاپ های ایرانی؟

بازار 



٦- مراحل خلق بوم مدل کسب و کار

منابع کلیدی (Key Resources)



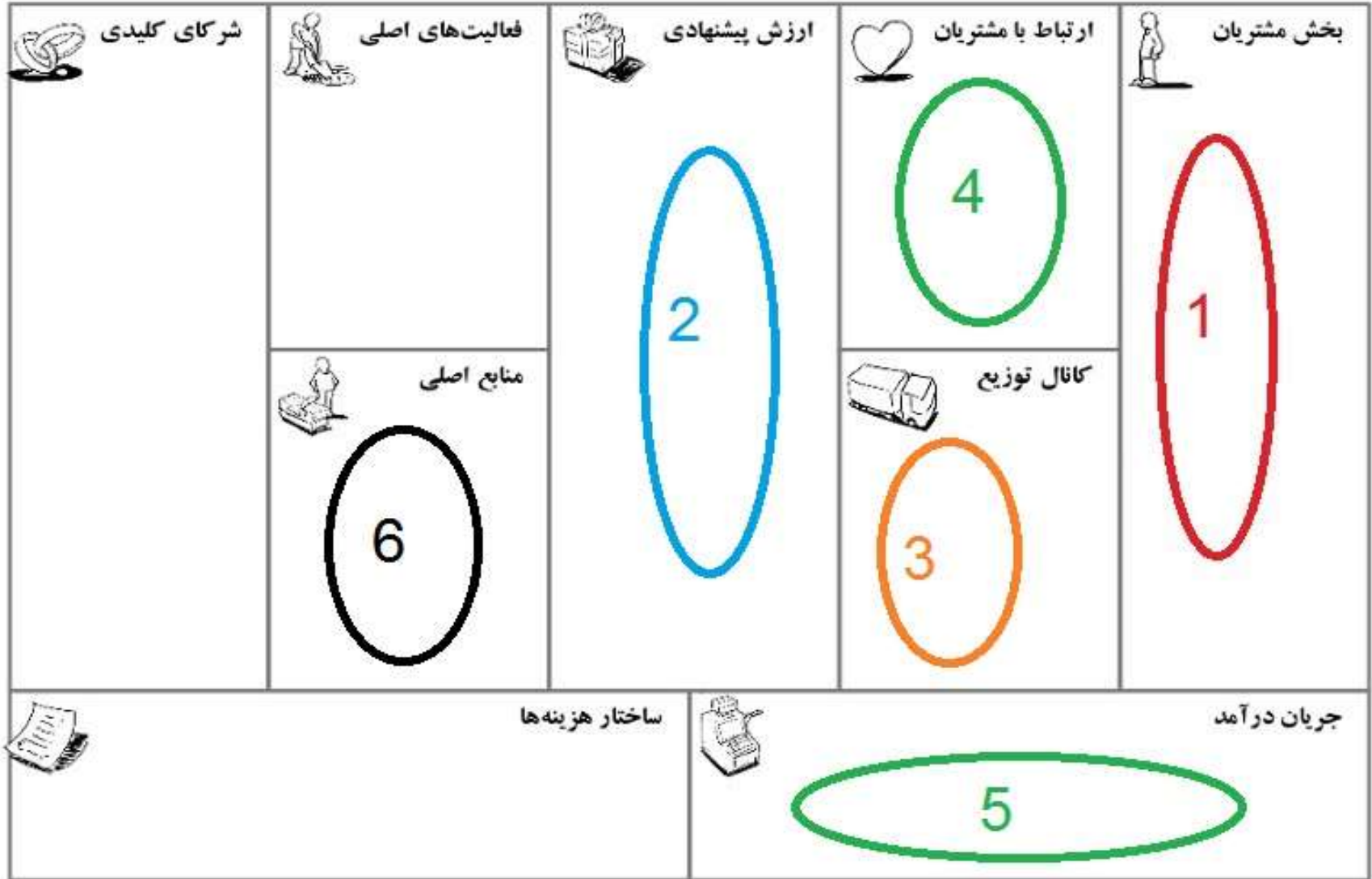
نکات کلیدی در خلق بخش **منابع کلیدی** بوم



مهمترین **دارایی های** مورد
نیاز برای **کار کردن** هر
کدام از اجزای سمت
راست بوم کدامند؟

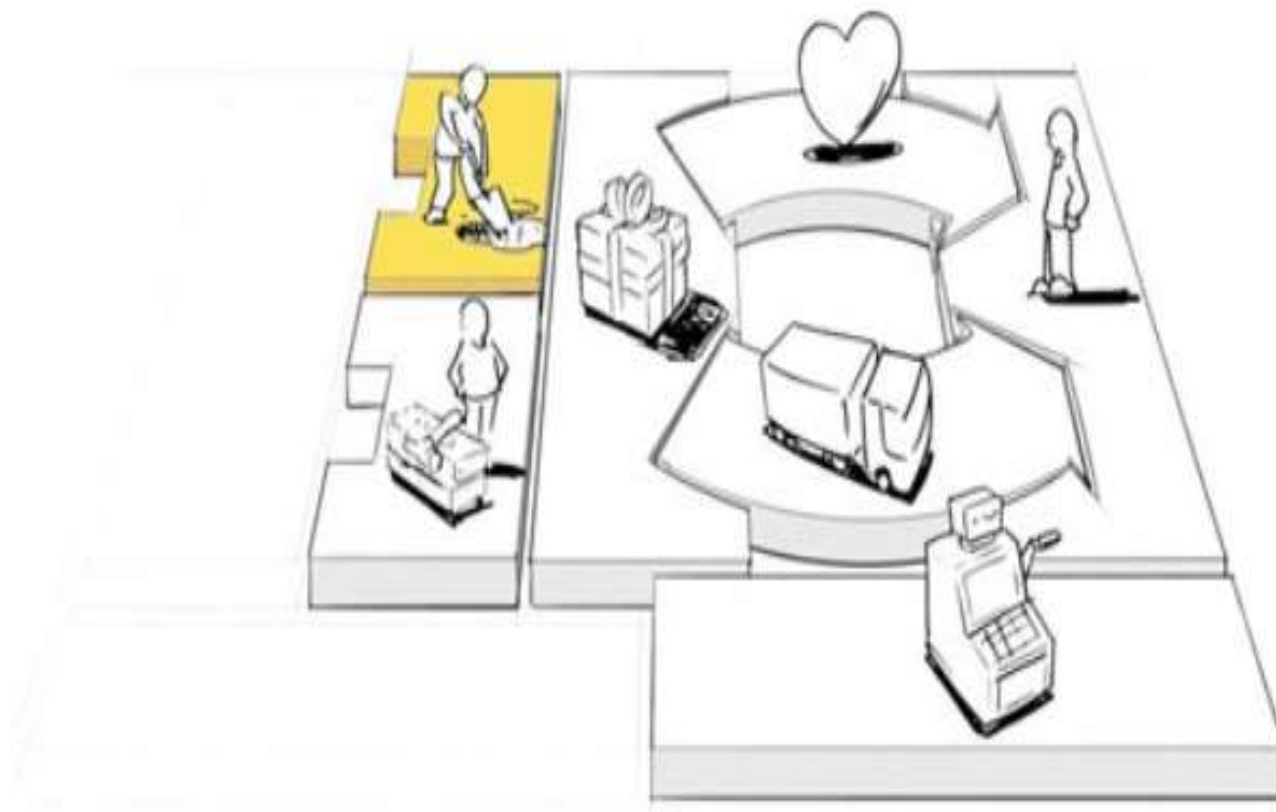


بوم مدل کسب و کار



۷- مراحل خلق بوم مدل کسب و کار

فعالیت های کلیدی (Key Activities)

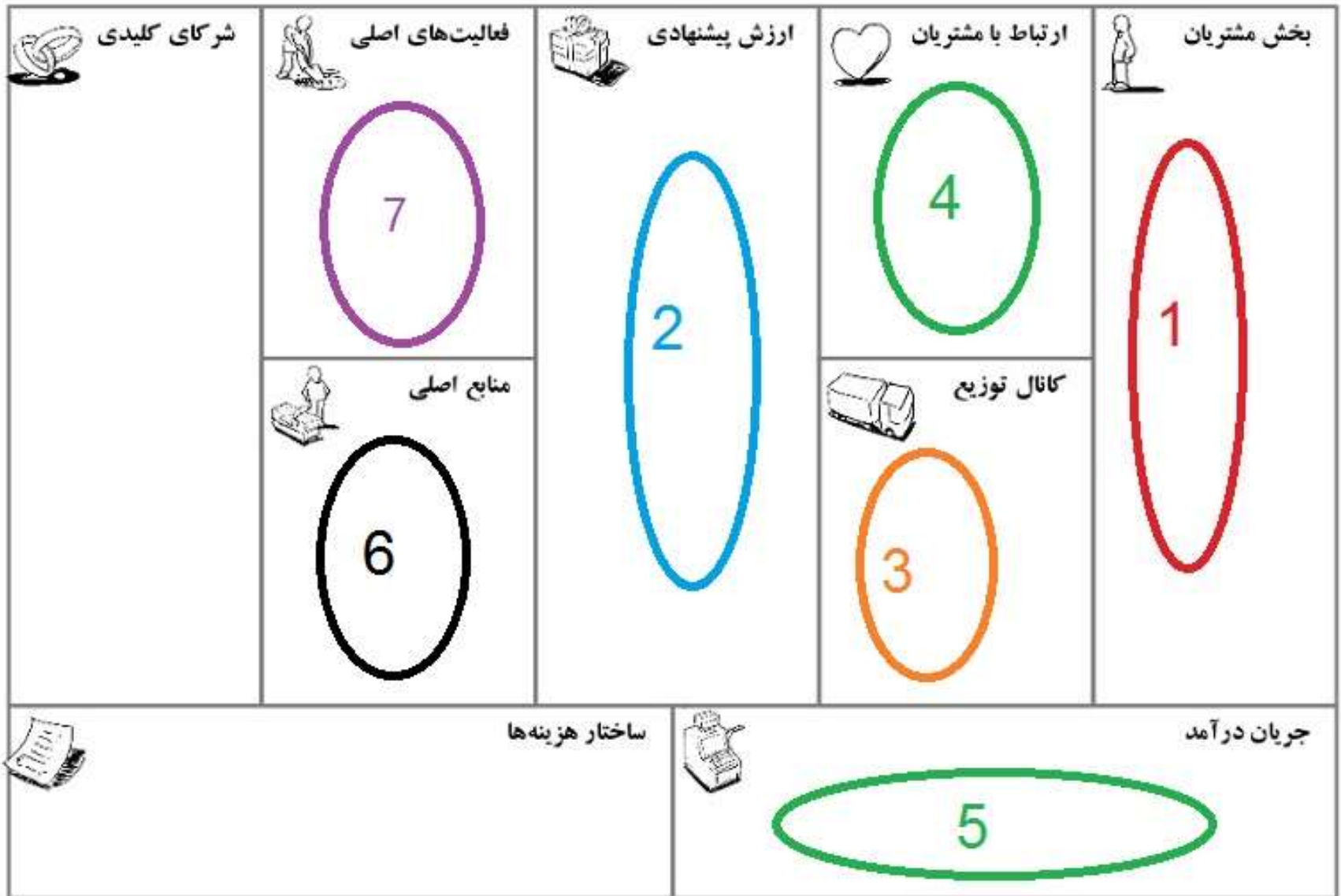


نکات کلیدی در خلق بخش **فعالتهای کلیدی** بوم



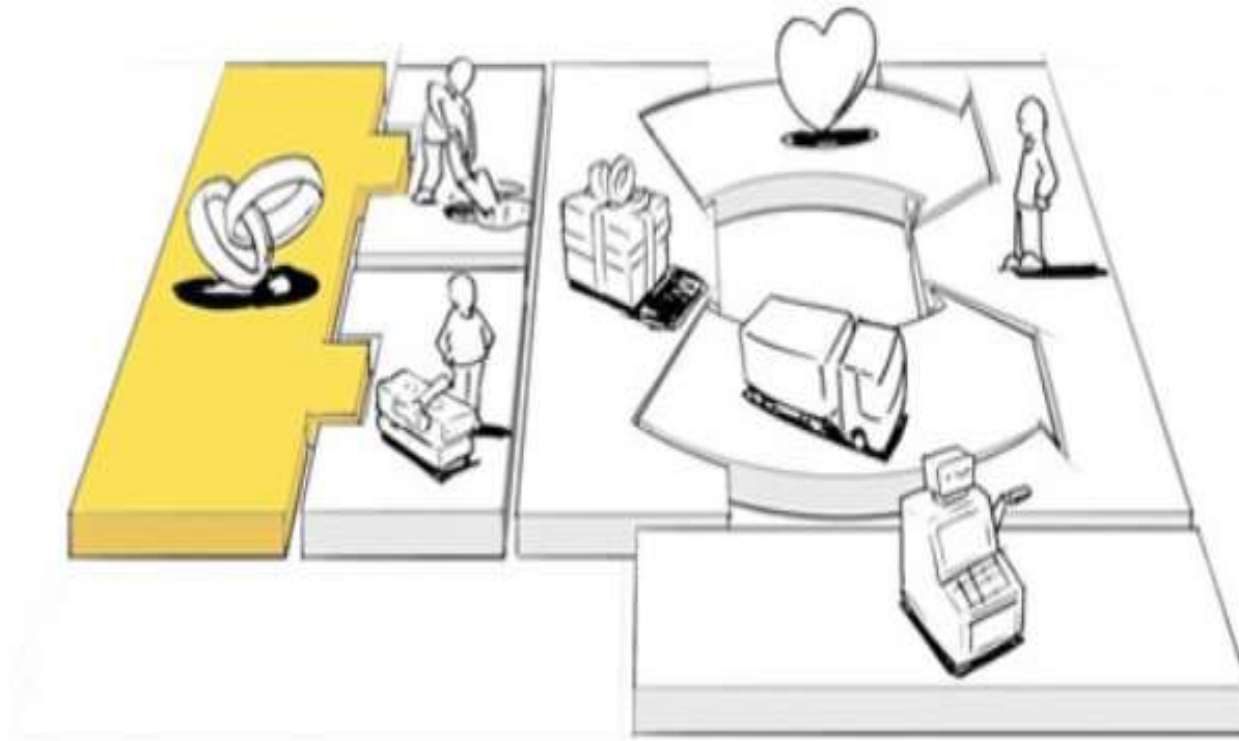
مهمترین فعالیت برای
کار کردن هر کدام از
اجزای سمت راست بوم
کدامند؟

بوم مدل کسب و کار



۸- مراحل خلق بوم مدل کسب و کار

شرکای کلیدی (Key Partners)



نکات کلیدی در خلق بخش **شرکای کلیدی** بوم

نکته ۱: شرکای کلیدی بخشی از **منابع کلیدی** ما هستند



نکته ۲: **استراتژیهای** ما بابت استفاده از شراکتهای کلیدی کدامند؟

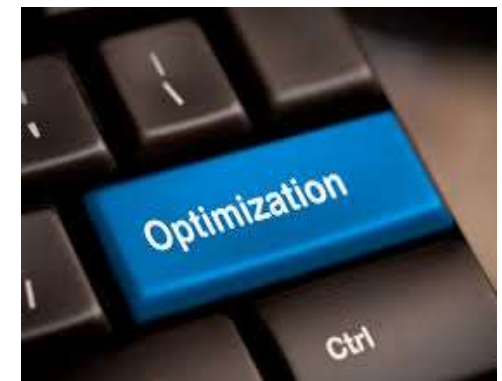
کاهش
ریسک



صرفه جویی



بهینه سازی



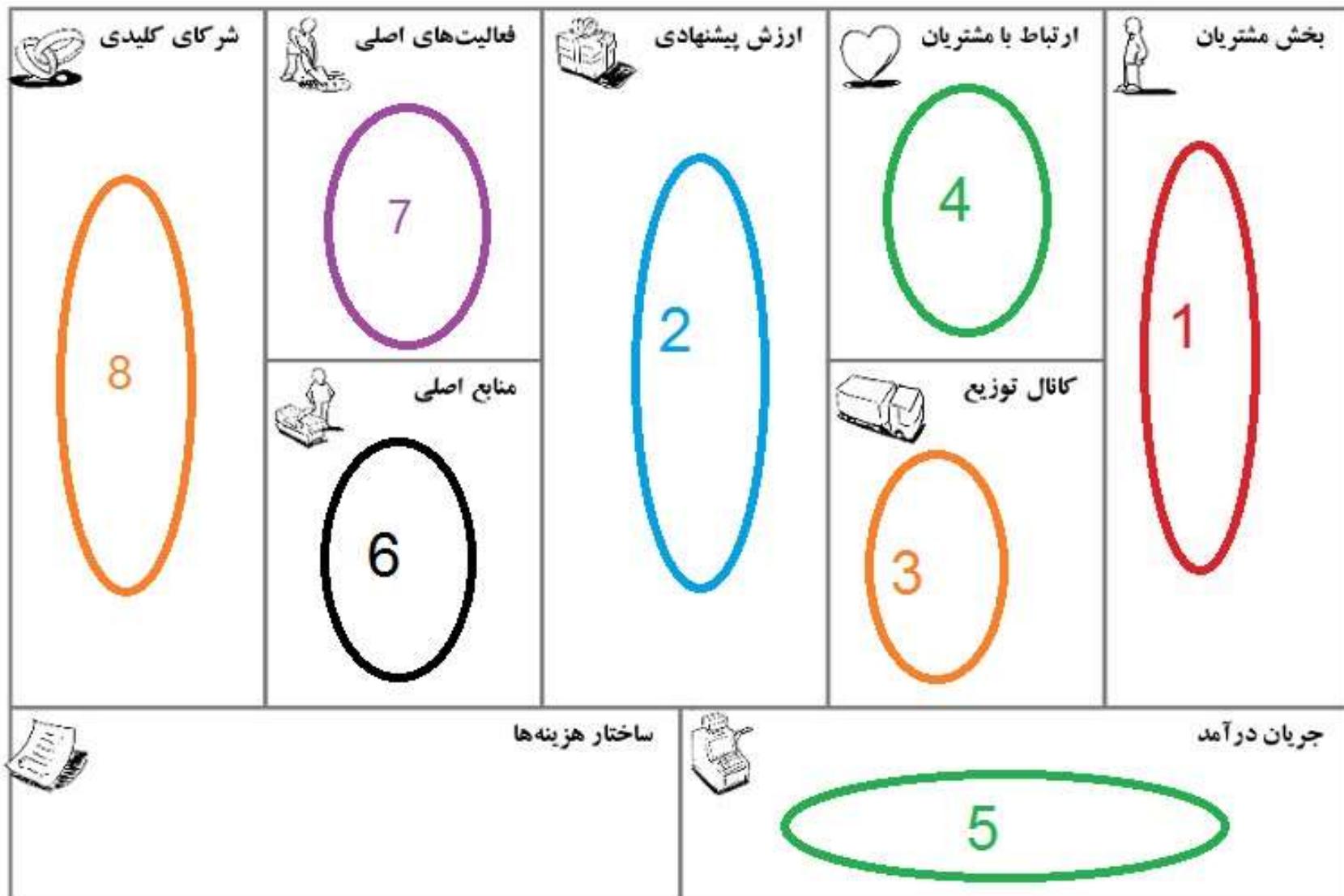
نکات کلیدی در خلق بخش **شرکای کلیدی** بوم



نکته کلیدی نهایی

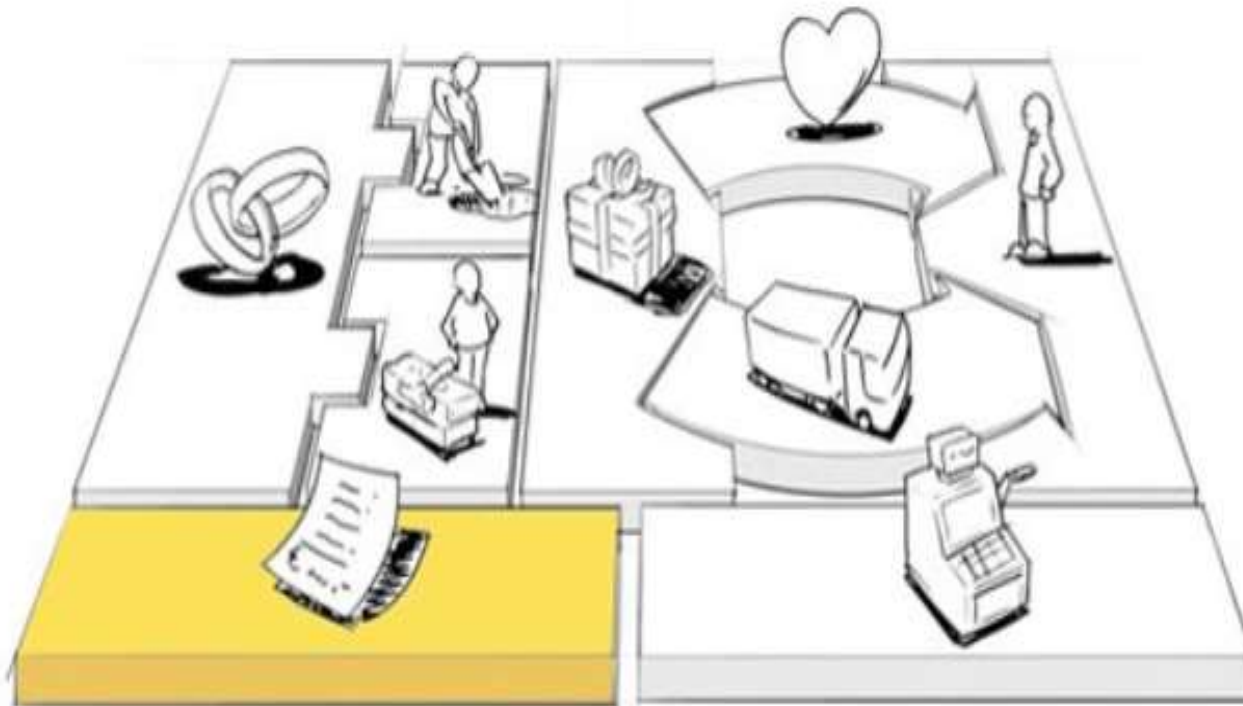
شریک کلیدی در خصوص موضوع مورد
نظر، باید بهتر و اقتصادی تر از ما عمل کند
و همچنین خودش هم منتفع شود

بوم مدل کسب و کار



۹- مراحل خلق بوم مدل کسب و کار

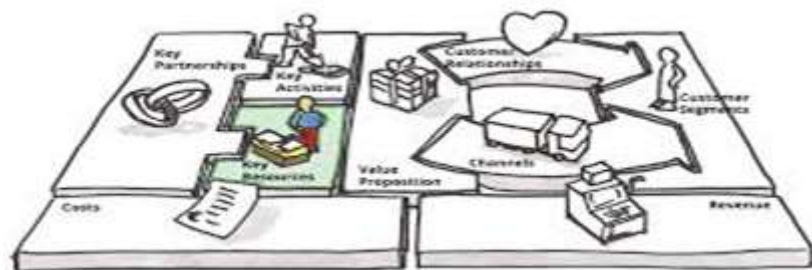
ساختار هزینه (Cost Structure)



نکات کلیدی در خلق بخش **ساختار هزینه** بوم



مهمترین هزینه های ما کدامند؟

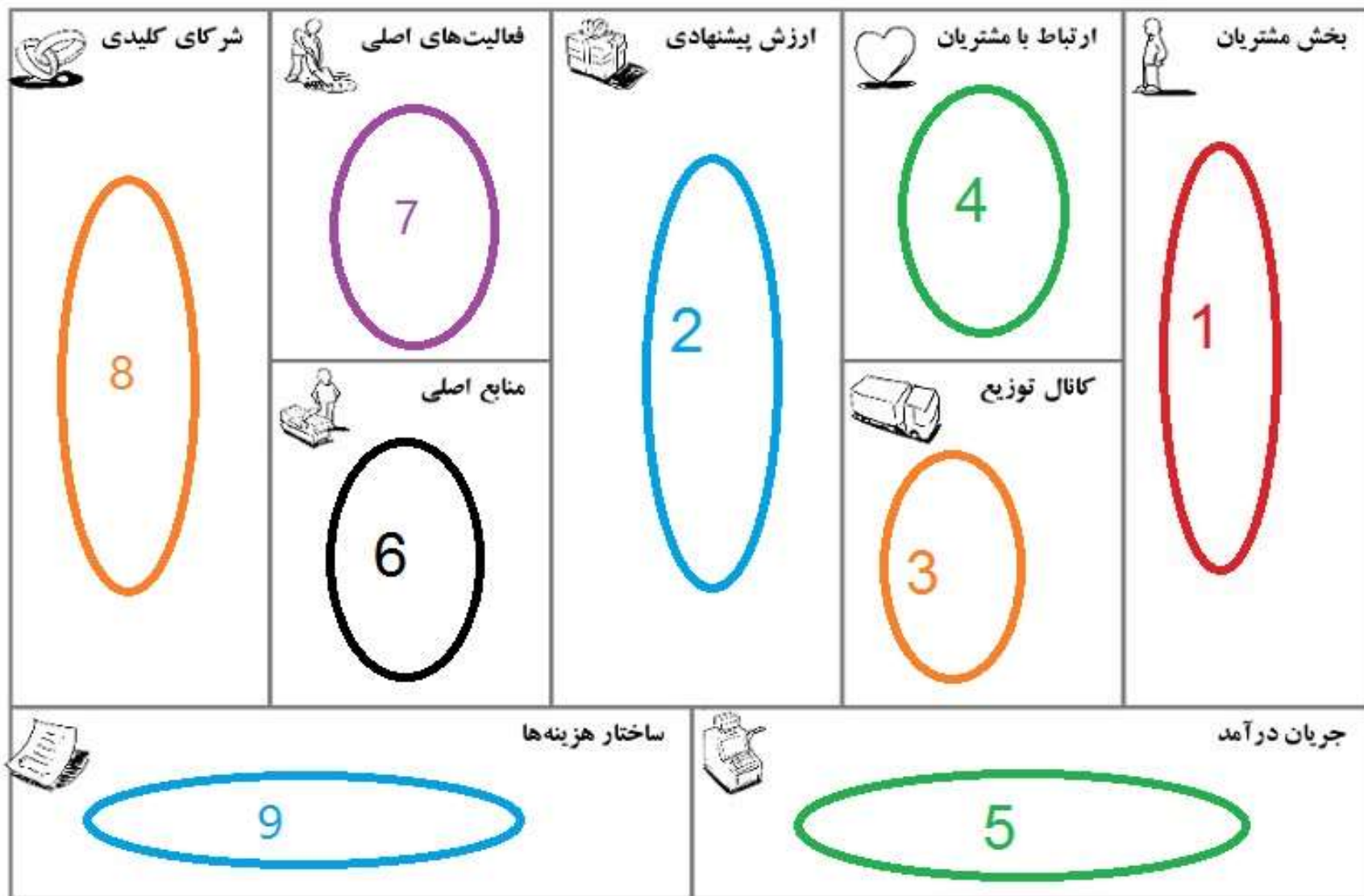


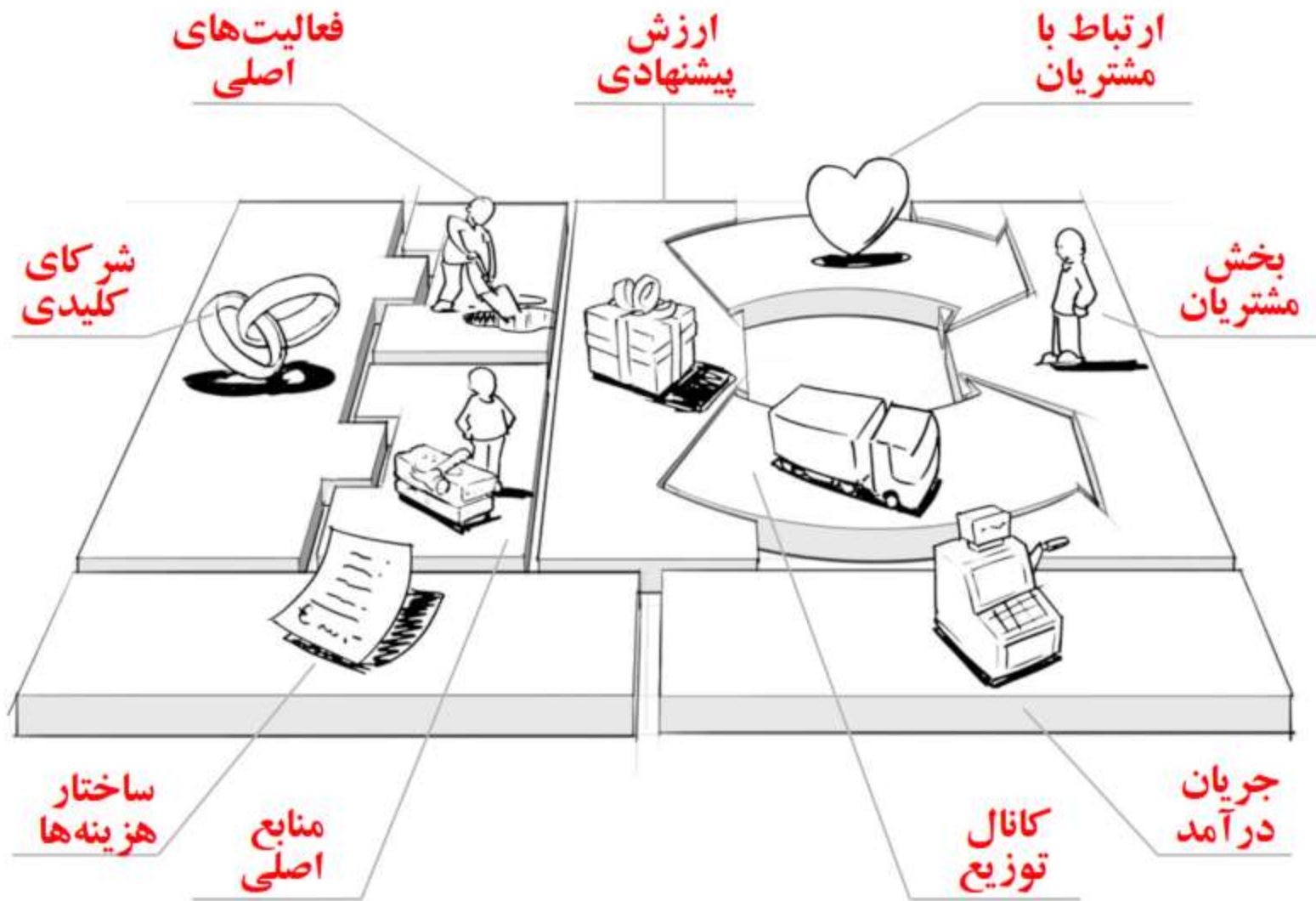
گرانترین منابع کلیدی؟



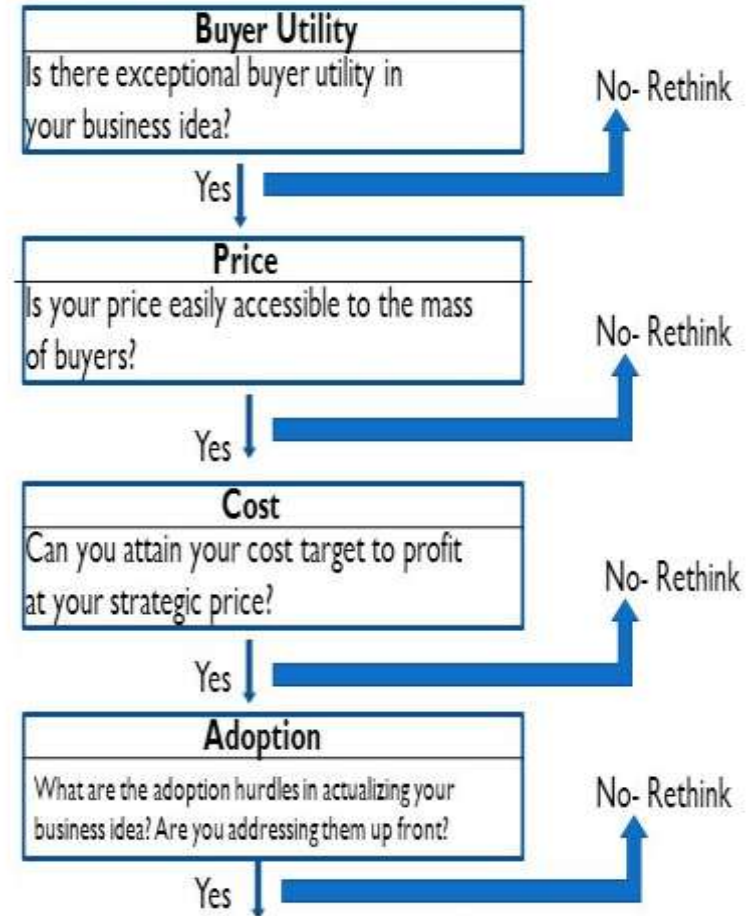
پرهزینه ترین فعالیتهای کلیدی؟

بوم مدل کسب و کار





۱. آیا دلیل قانع کننده‌ای وجود دارد که مشتریان ایده‌ی شما را بخرند؟
۲. آیا قیمت گذاری شما برای این ایده به گونه‌ای است که بخش عمده‌ای از بازار هدف توان قدرت خریدش را داشته باشند؟
۳. آیا می‌توانید ایده‌ی خود را با قیمتی فراهم/تولید/عرضه کنید و سود خوبی از آن به دست بیاورید؟
۴. موانع اجرایی کردن این ایده چیست و راه حل شما برای رفع آنها کدام است؟



A Commercially Viable Blue Ocean Idea

مسلمما شما نمی توانید از زندگی چیزی را به دست آورید که نمی خواهید برای آن تلاشی کنید..

نکته کلیدی اینکه:

هر چه بکارید همان را درو می کنید،

اگر عشق و محبت بیشتری می خواهید، به دیگران بیشتر عشق بورزید..

اگر دنبال موفقیت‌های بیش تری هستید، به دیگران کمک کنید تا موفقیت بیشتری کسب کنند ...

و وقتی "علم موفقیت" را یاد بگیرید و در آن "مهارت" پیدا کنید، موفقیتی را که می خواهید، به دست می آورید.

دارن هاردی
کتاب اثر مرکب



کانال های ارتباط



sharif.askari74@gmail.com



۰۹۱۲-۱۴۵-۲۶۸۹



Instagram

Safa.sharif.askari



سپاس از همراهی شما