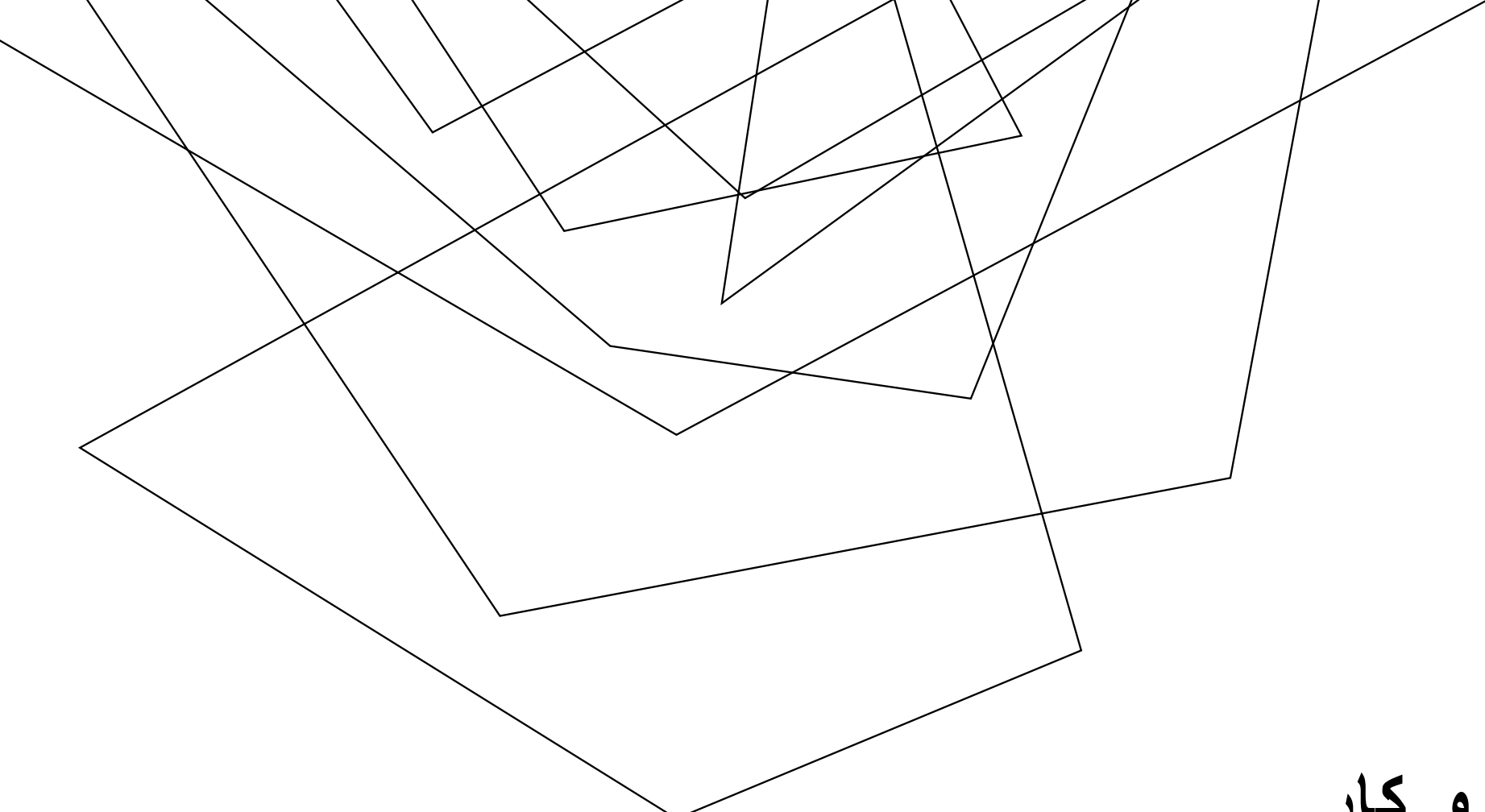




بوم کسب و کار

Ali Shafiee

ALI SHAFIEE

 ALISHAFIEE@UT.AC.IR

 ALISHAFIEE

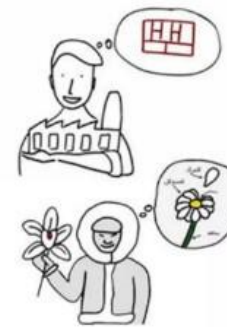
- مدیر توسعه کسب و کار- آرد تهران باختر
- مدیر توسعه کسب و کار در مرکز تحقیقات شهر هوشمند
- مدیر توسعه کسب و کار در استارت آپ به آینده
- مدیر اسبق ارزیابی و سرمایه گذاری- در صندوق پژوهش و فناوری سلامت تهران
- مدیر اسبق – مرکز نوآوری صنعت غذا
- مدیر اسبق توسعه کسب و کار – شتاب دهنده معدن (میکا)
- مشاور اسبق – مدیر عامل شتاب دهنده سریر

ALI SHAFIEE

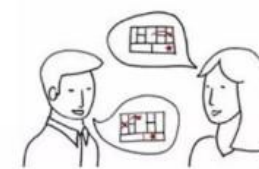
 ALISHAFIEE@UT.AC.IR

 ALISHAFIEE

بوم کسب و کار



یک مفهوم



زبان مشترک



یک متد

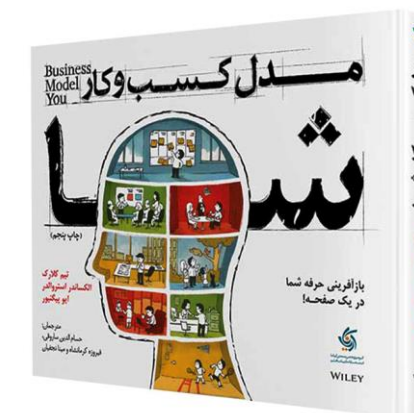
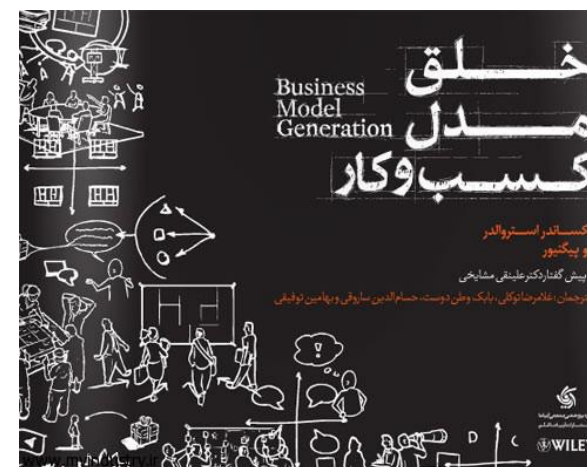
شرکای کلیدی 	فعالیت‌های کلیدی 	ارزش پیشنهادی 	ارتباط با مشتری 	بخش‌های مشتری 
	منابع کلیدی 		کانال‌ها 	
ساختار هزینه 		جریان‌های درآمدی 		

الکساندر استروالدر (متولد 1974)

کارشناسی ارشد در رشته علوم سیاسی در سال 2000 در دانشگاه لوزان

2004 نیز دکترای خود را در سیستم های مدیریت اطلاعات

پایان نامه با عنوان "The Business Model Ontology"



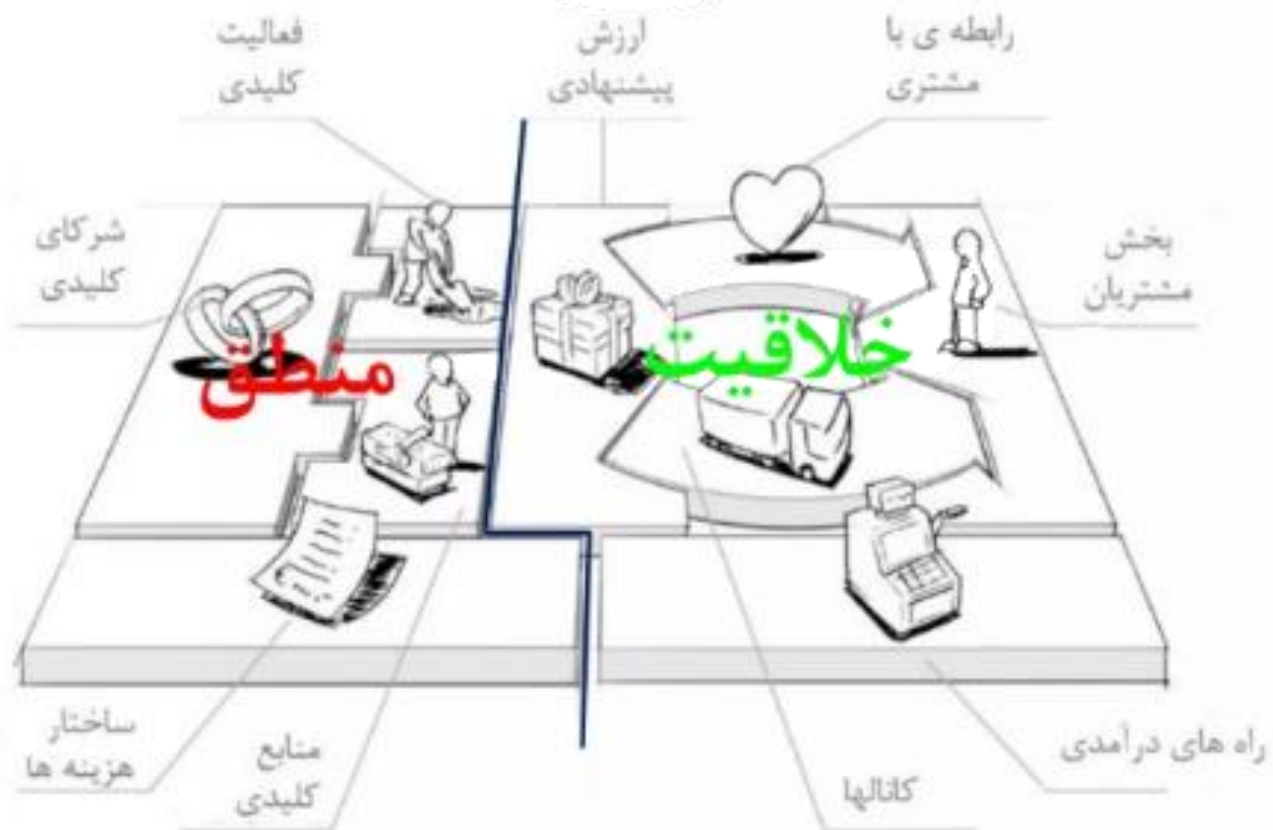
ALI SHAFIEE

ALISHAFIEE@UT.AC.IR

ALISHAFIEE

Business Model Canvas

بوم مدل کسب و کار



Costumers Segment

بخش مشتریان



مشتریان، گروه های مختلفی از افراد و یا سازمانها هستند که کسب و کار شما قصد
دستبایی و آرایه ی خدمت به آنها را دارد.

ALI SHAFIEE

✉ ALISHAFIEE@UT.AC.IR

in ALISHAFIEE

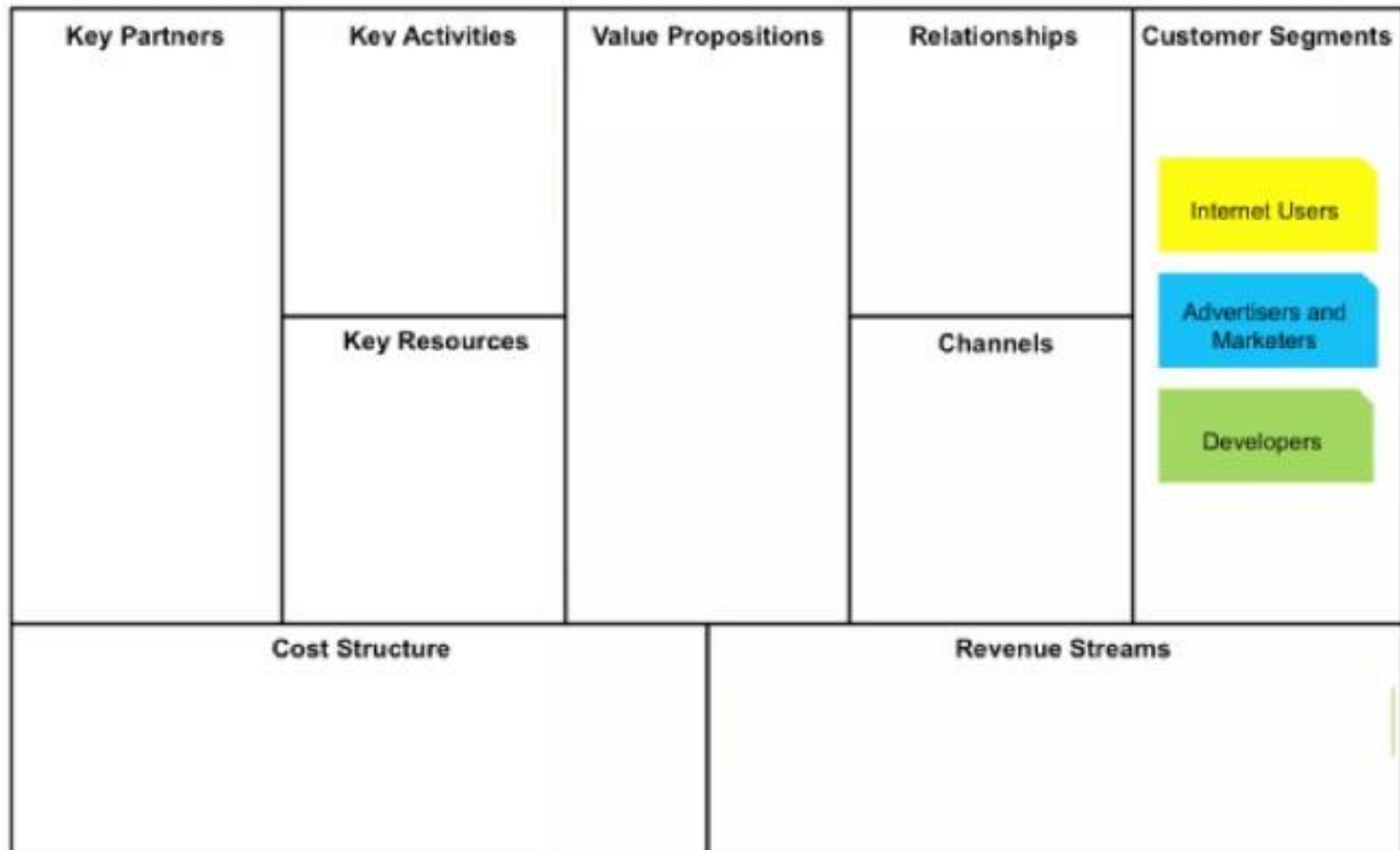
Customers Segment

بخش مشتریان



مهمترین مشتریان ما چه کسانی هستند؟ ویژگی های مشتریان ما چیست؟
چند دسته مشتری از محصول ما استفاده خواهند کرد؟

Facebook – World's leading Social Networking Site (SNS)



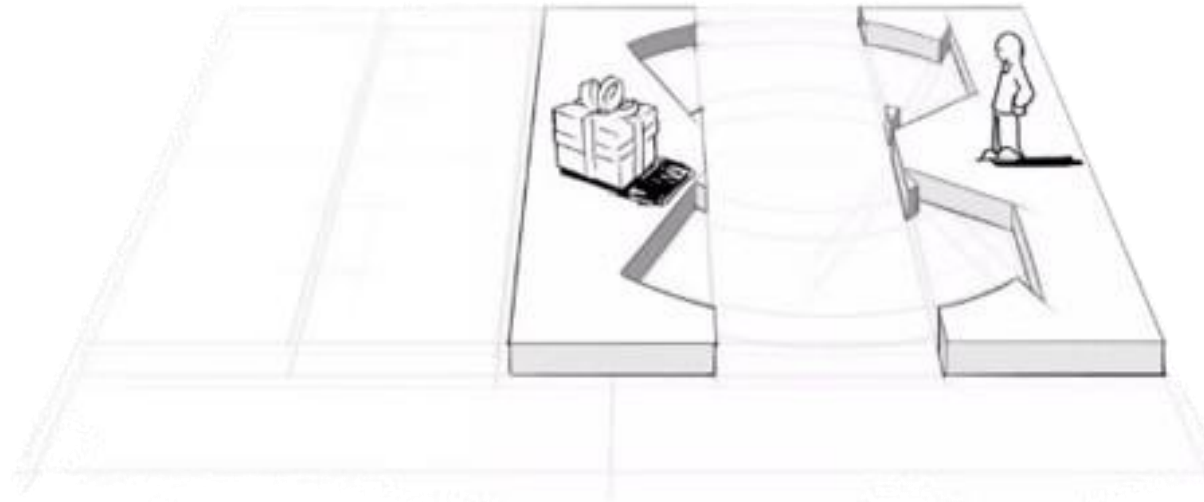
ALI SHAFIEE

✉ ALISHAFIEE@UT.AC.IR

in ALISHAFIEE

Value Proposition

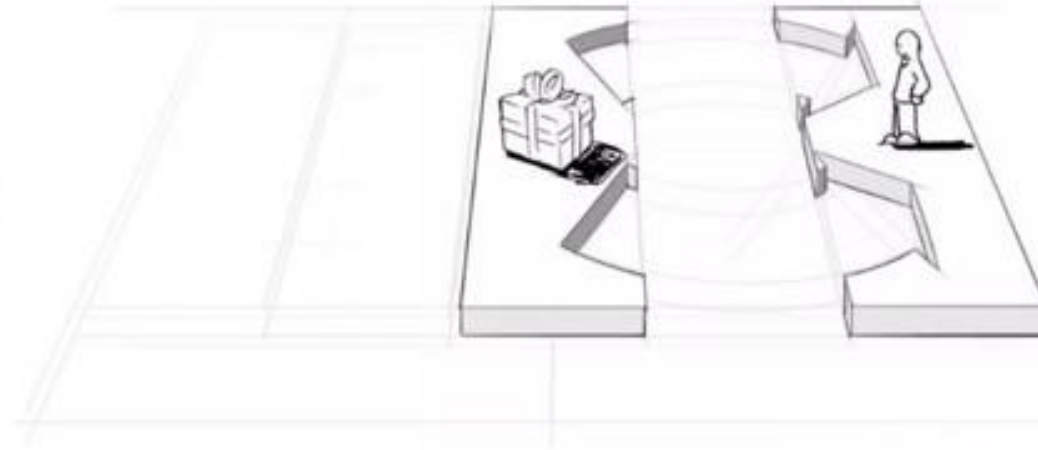
ارزش پیشنهادی



ارزش پیشنهادی، **دلیل یا دلایلی** است که **مشتریان** محصول یا برند شما را به دیگران **ترجیح** می دهند.

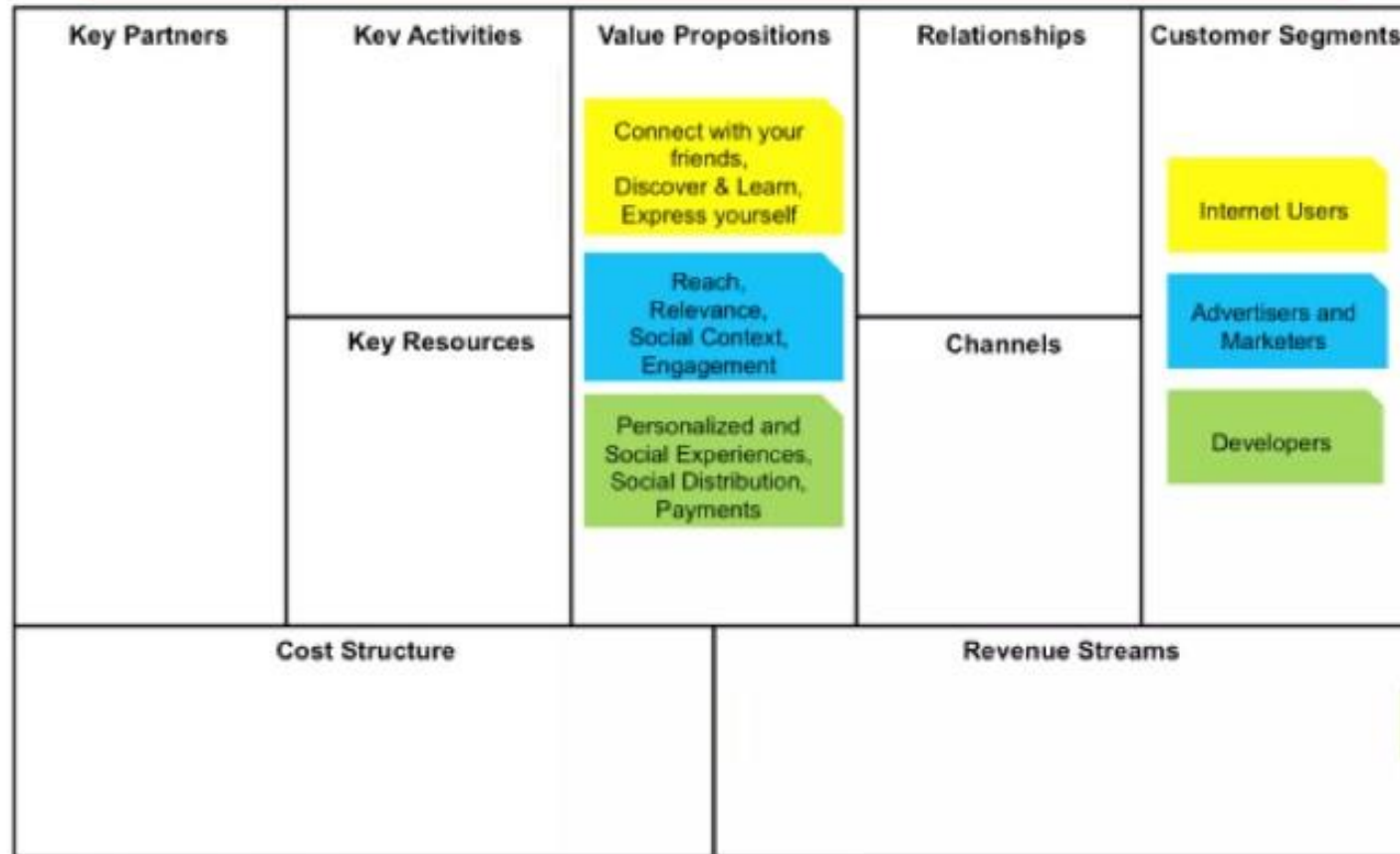
Value Proposition

ارزش پیشنهادی



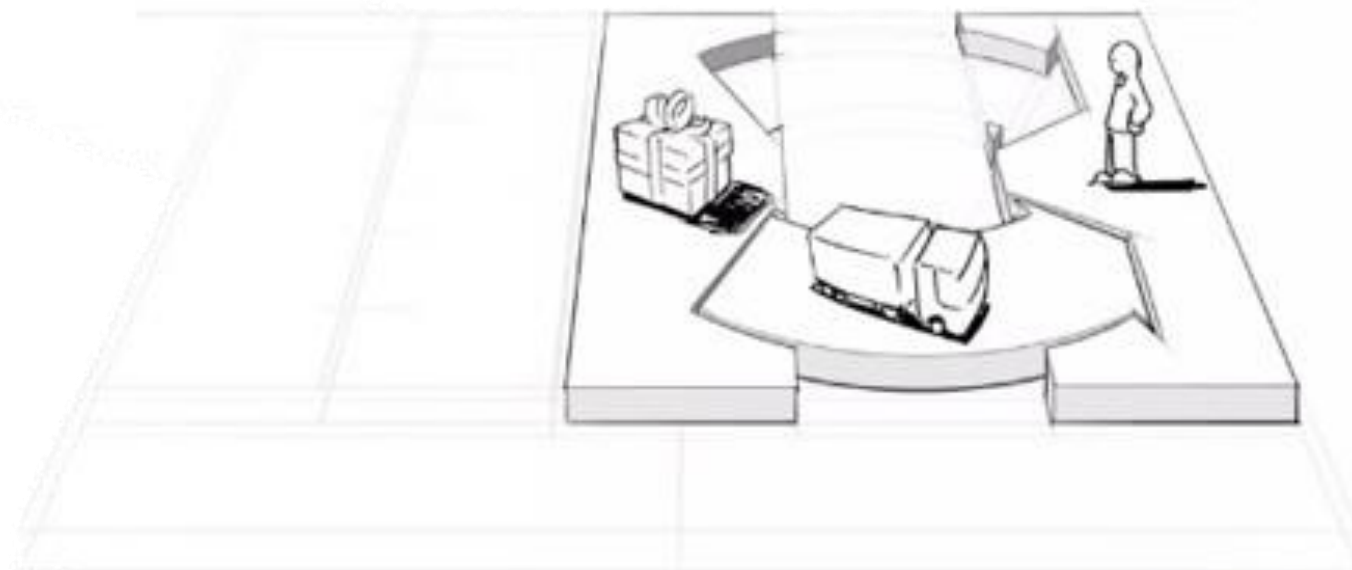
به حل کدام **مساله ی مشتریان** کمک می کنیم؟ کدام یک از **نیاز**هایشان را رفع می کنیم؟
ویژگی ما نسبت به دیگران چیست؟ تازگی، قیمت، کارایی، راحتی استفاده، طراحی و ...

Facebook – World's leading Social Networking Site (SNS)



Channels

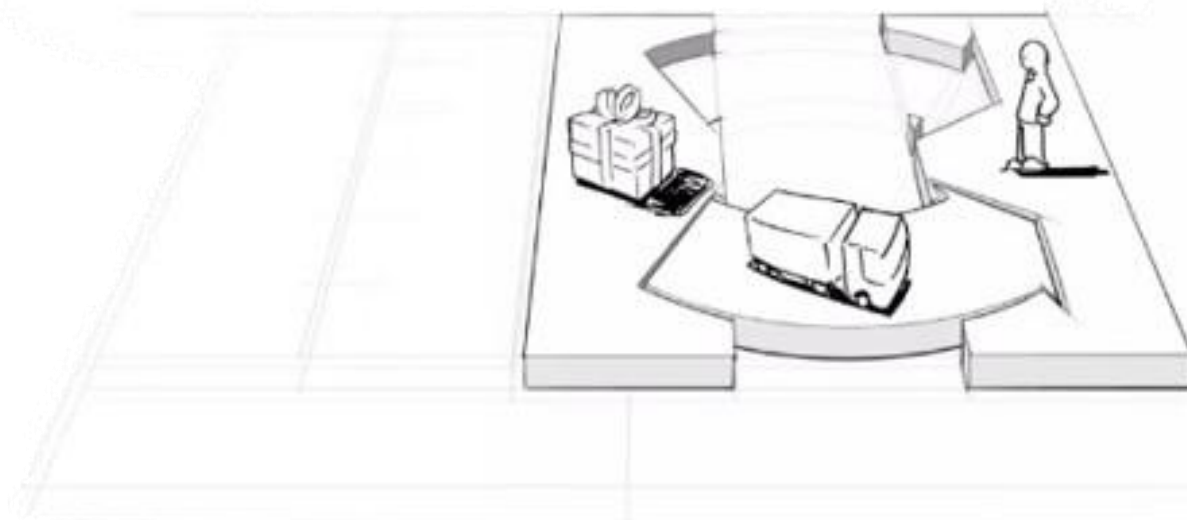
کانالها



کانالها راه های ارتباط ما با مشتریان هستند که سه وظیفه را بر عهده دارند:
آگاهی رسانی، فرایند خرید و خدمات پس از فروش

Channels

کانالها



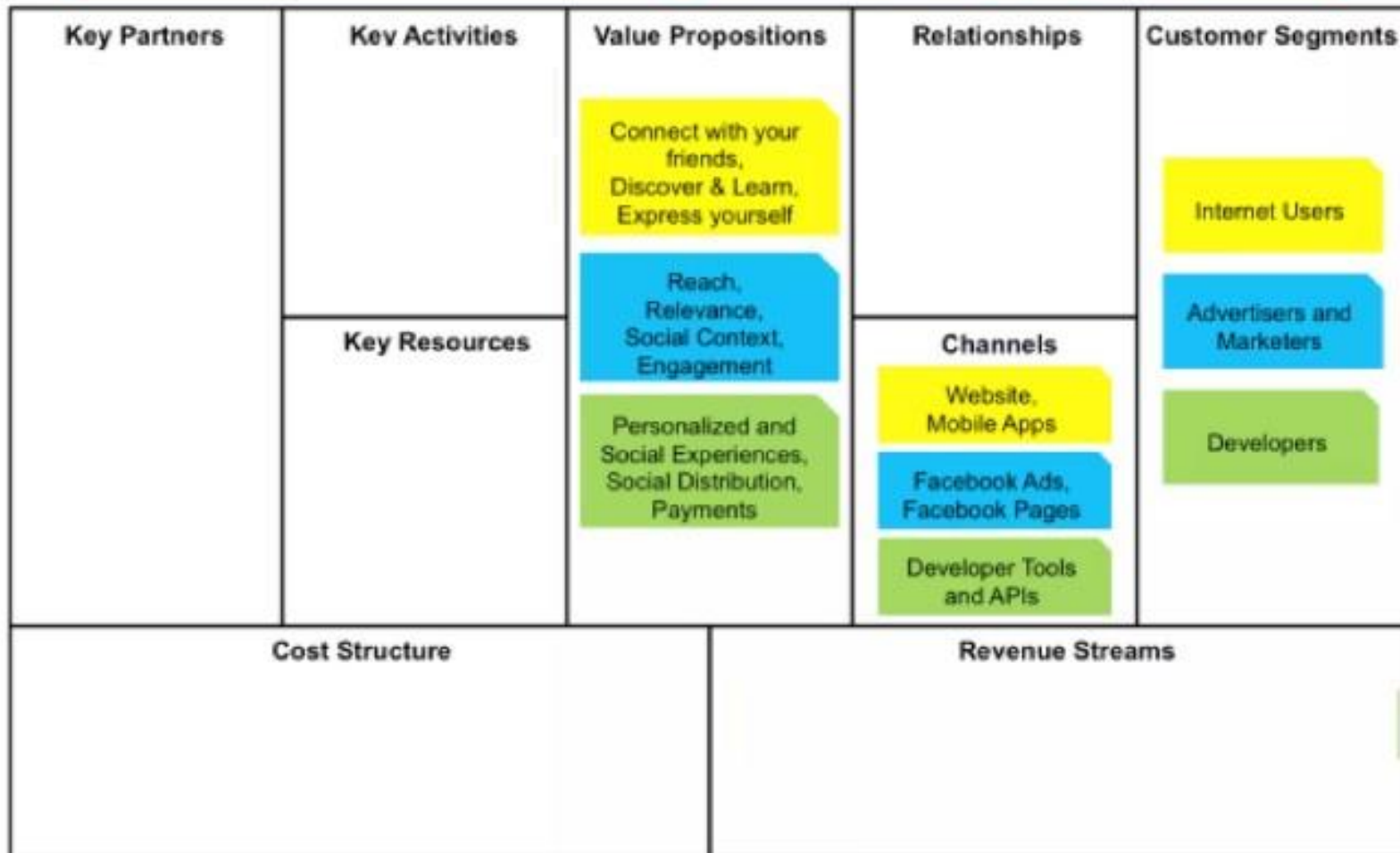
مشتریان ما چه راههای ارتباطی را ترجیح می دهند؟

ALI SHAFIEE

 ALISHAFIEE@UT.AC.IR

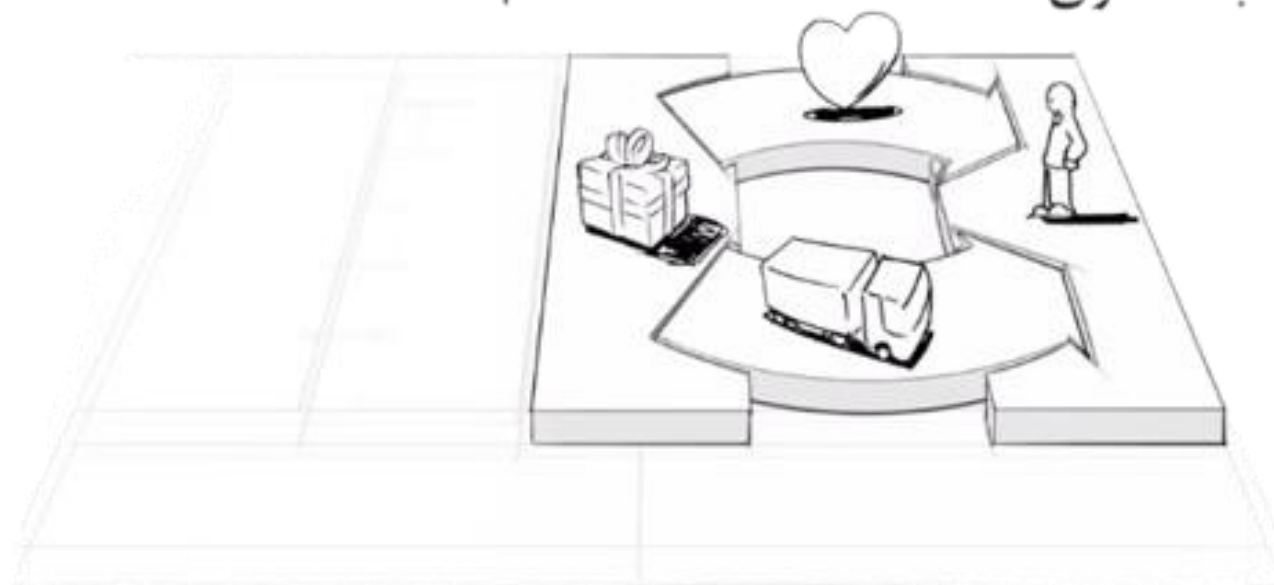
 ALISHAFIEE

Facebook – World's leading Social Networking Site (SNS)



Customer Relationship

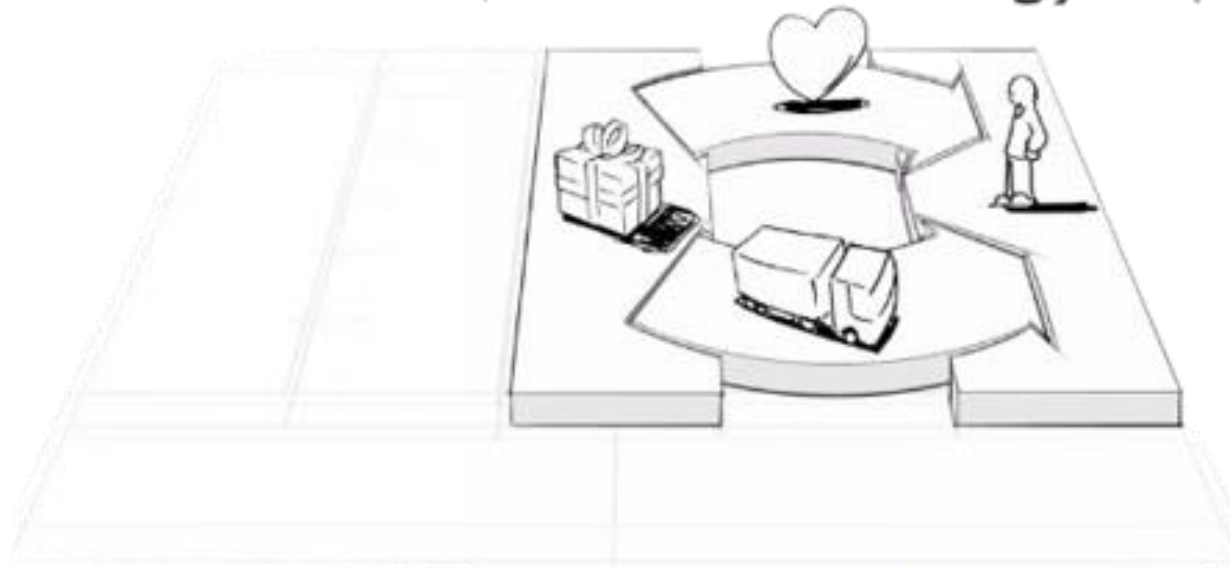
رابطه با مشتری



رابطه با مشتری به معنای **سیاست** های **جذب**، **حفظ** و **گسترش** مشتریان است.

Customer Relationship

رابطه با مشتری



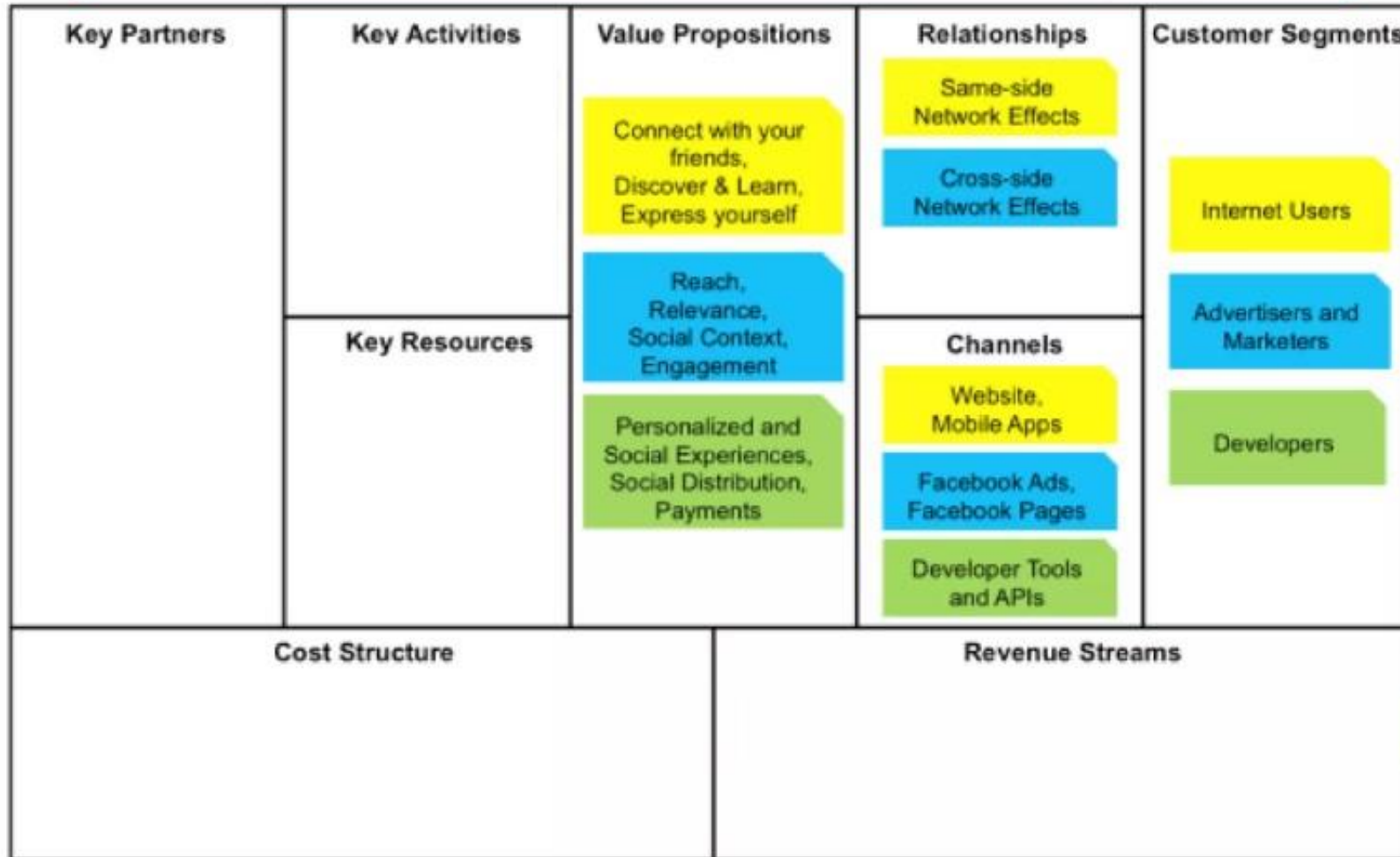
چطور یک رابطه‌ی عاشقانه با مشتریان داشته باشیم؟
آنها چه رابطه‌ای را ترجیح می‌دهند؟ چگونه شگفت زده‌شان کنیم؟

ALI SHAFIEE

✉ ALISHAFIEE@UT.AC.IR

in ALISHAFIEE

Facebook – World's leading Social Networking Site (SNS)



Revenue Streams

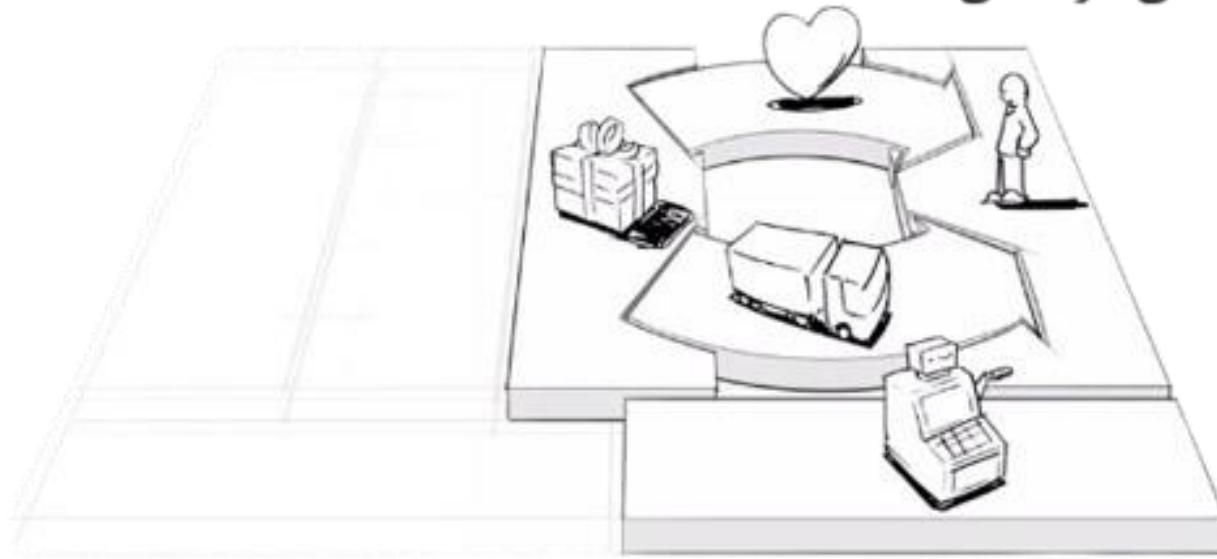
مجراهای درآمدی



مجراهای درآمدی، روش های درآمدی هستند که برای هر دسته از مشتریان می
توانیم استفاده کنیم

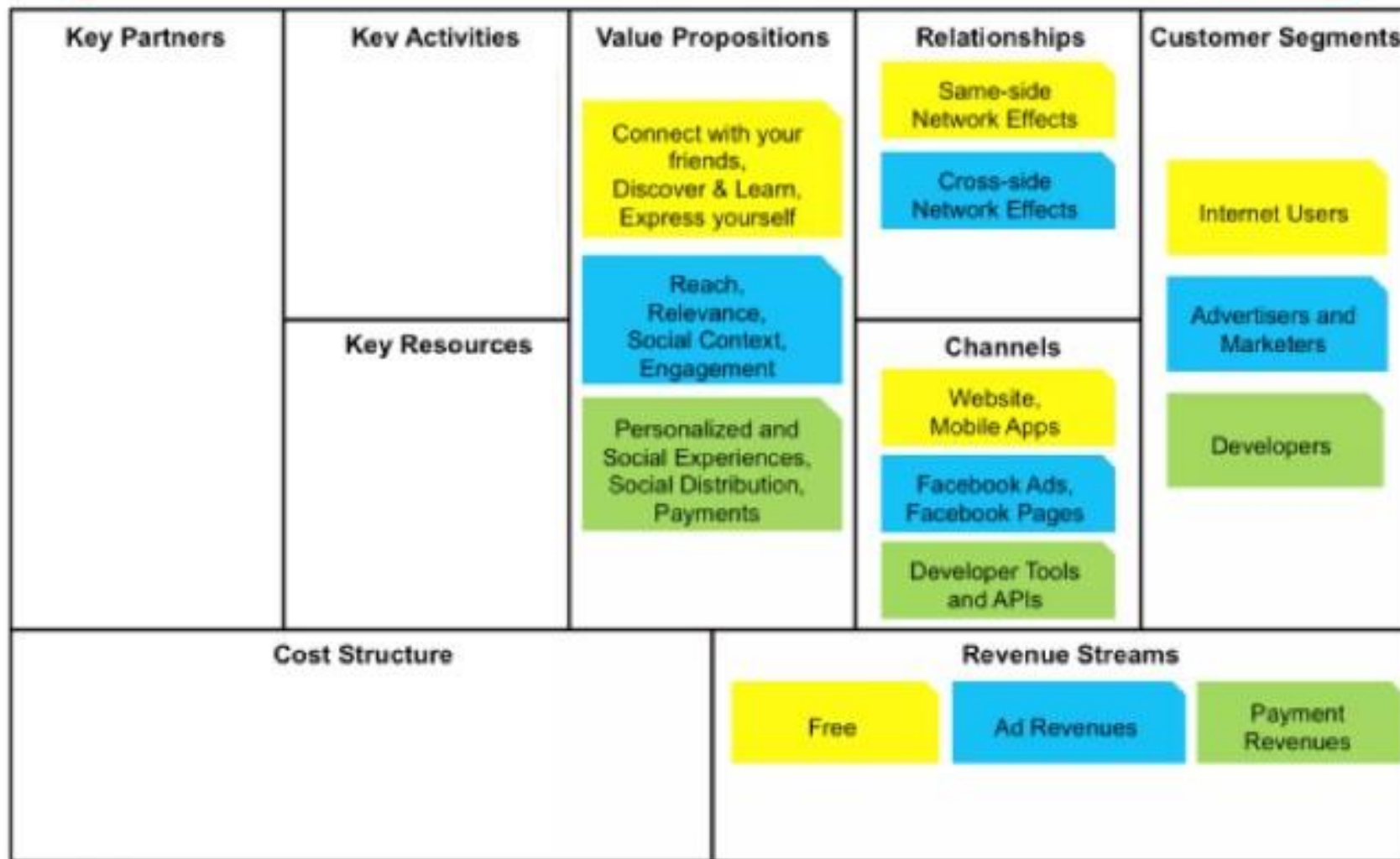
Revenue Streams

مجراهای درآمدی



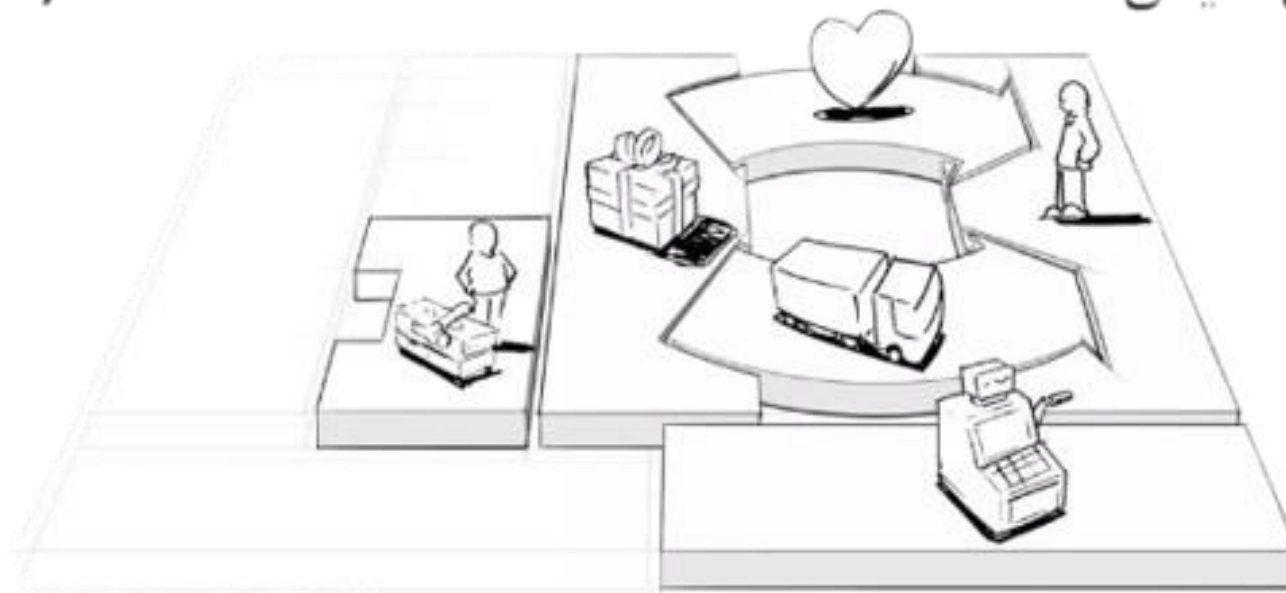
چه روش درآمدی برای کدام دسته از مشتریان مناسب است؟

Facebook – World's leading Social Networking Site (SNS)



Key Recourses

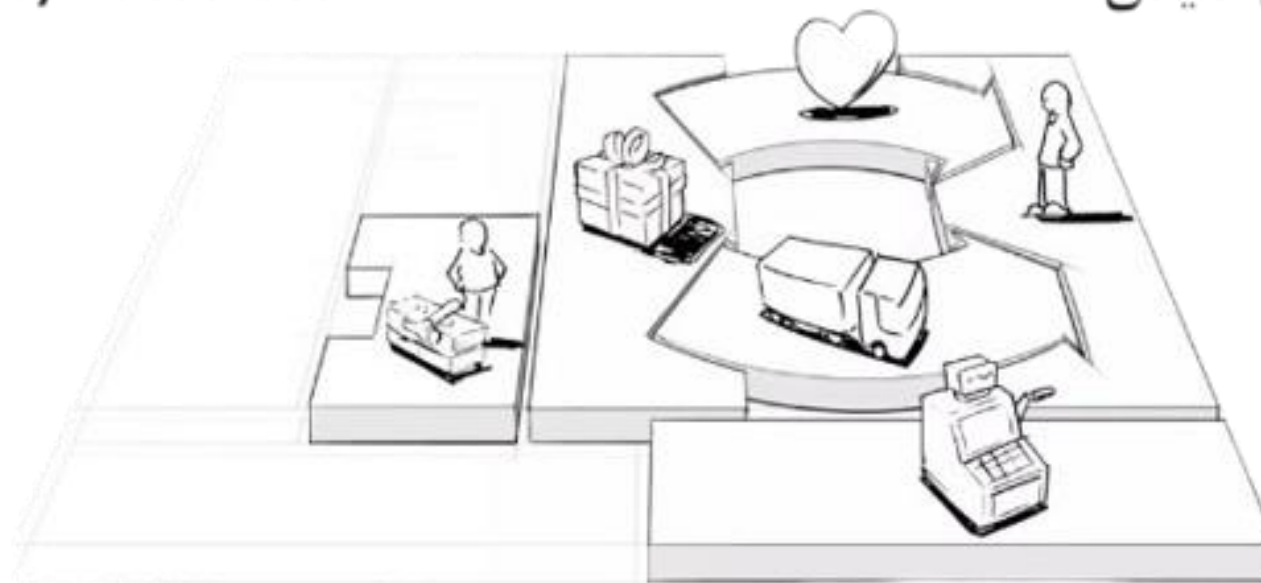
منابع کلیدی



مهمترین منابعی که لازم ست تا کسب و کار شما درست کار کند.

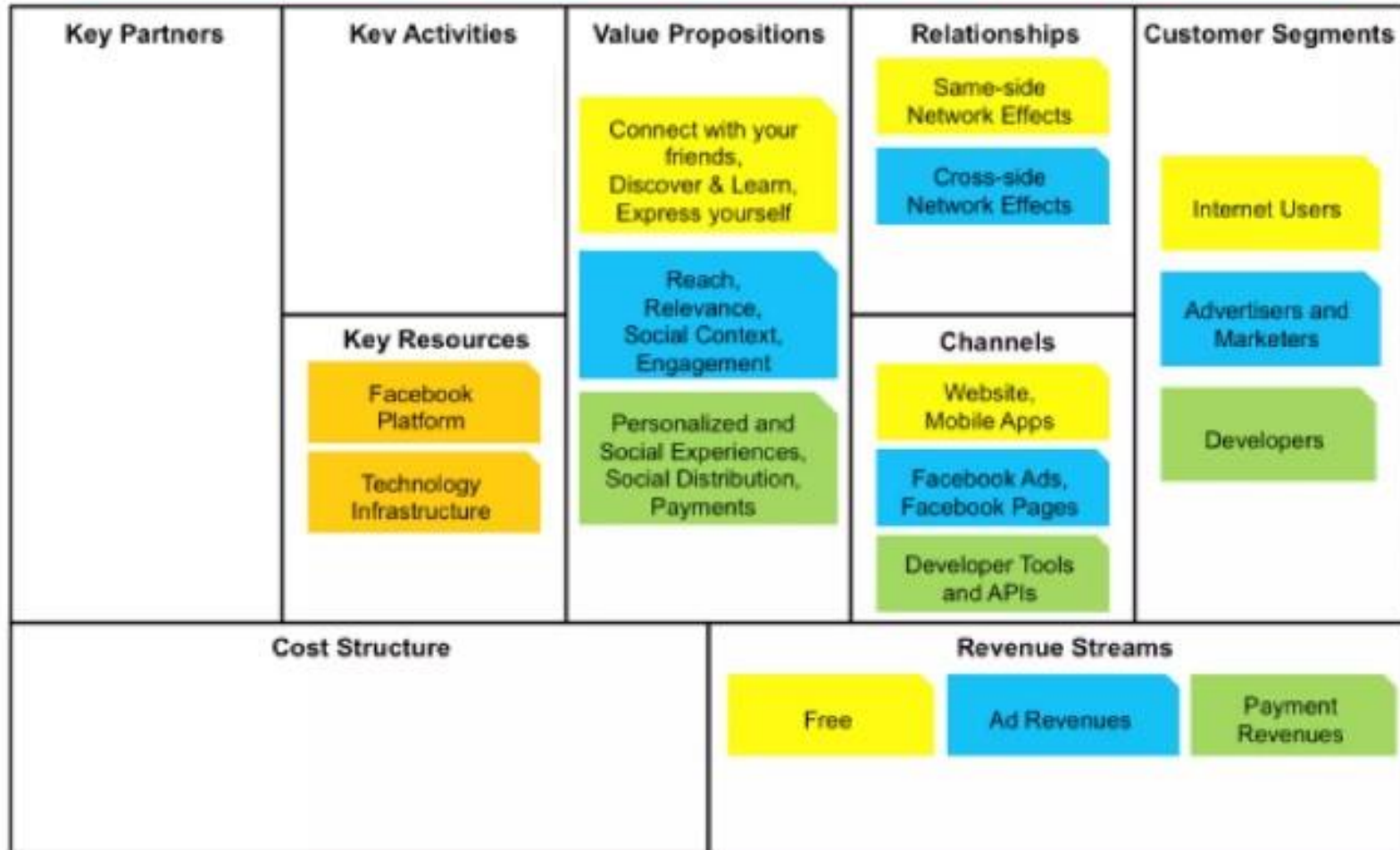
Key Recourses

منابع کلیدی



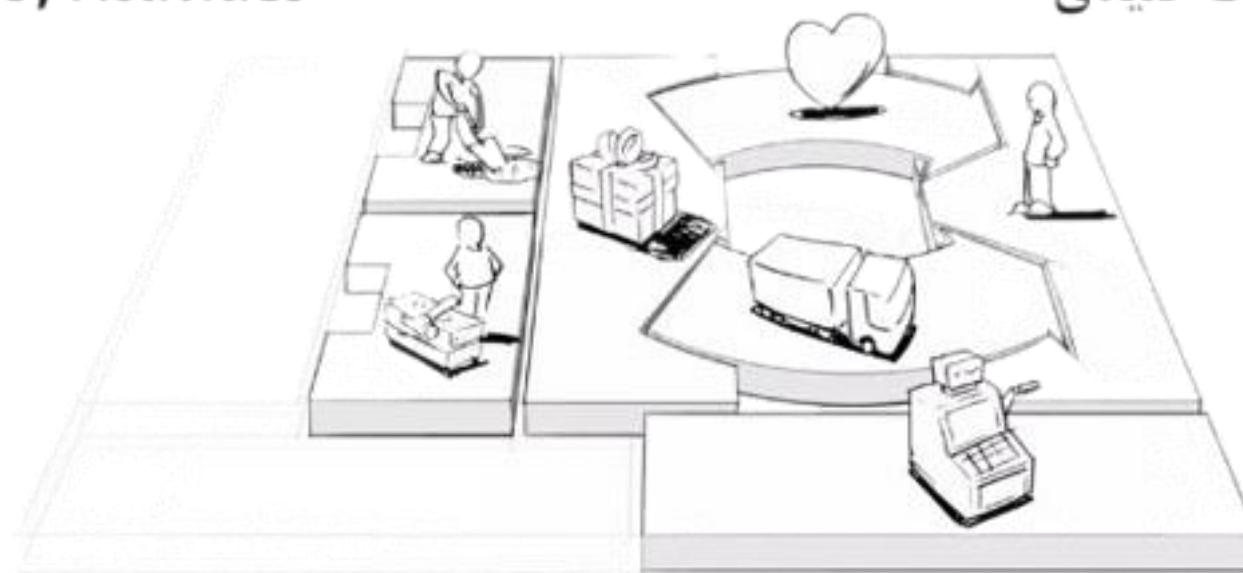
بخش های ارزش پیشنهادی، کانالها، رابطه ی با مشتری و محرک های درآمدی به چه منابعی نیاز دارند؟

Facebook – World's leading Social Networking Site (SNS)



Key Activities

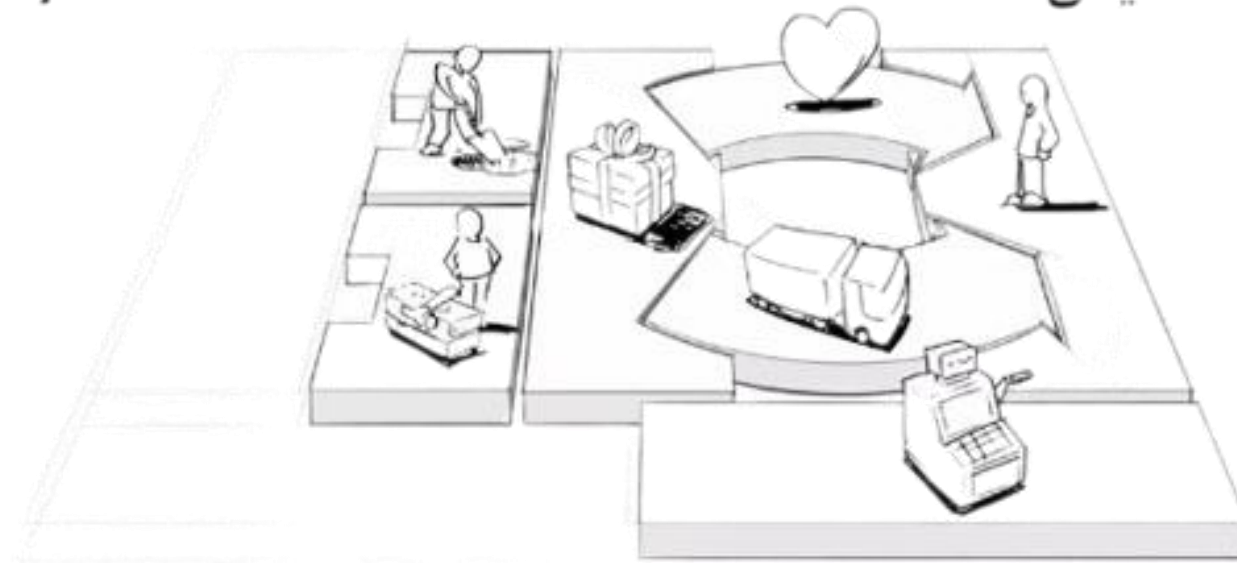
فعالیت کلیدی



مهمترین کارهایی که لازم است انجام بگیرد تا کسب و کار شما درست کار کند.

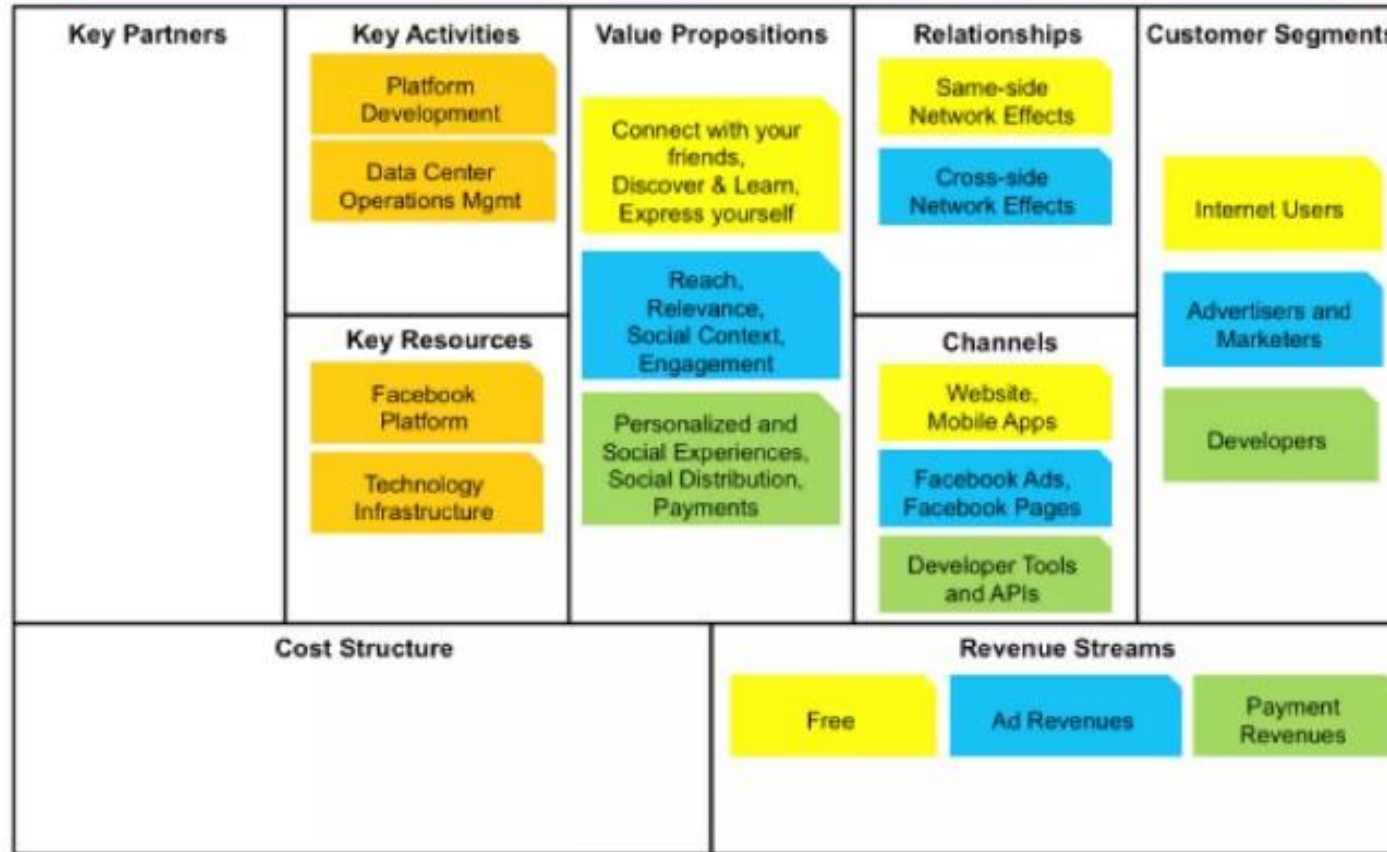
Key Activities

فعالیت کلیدی



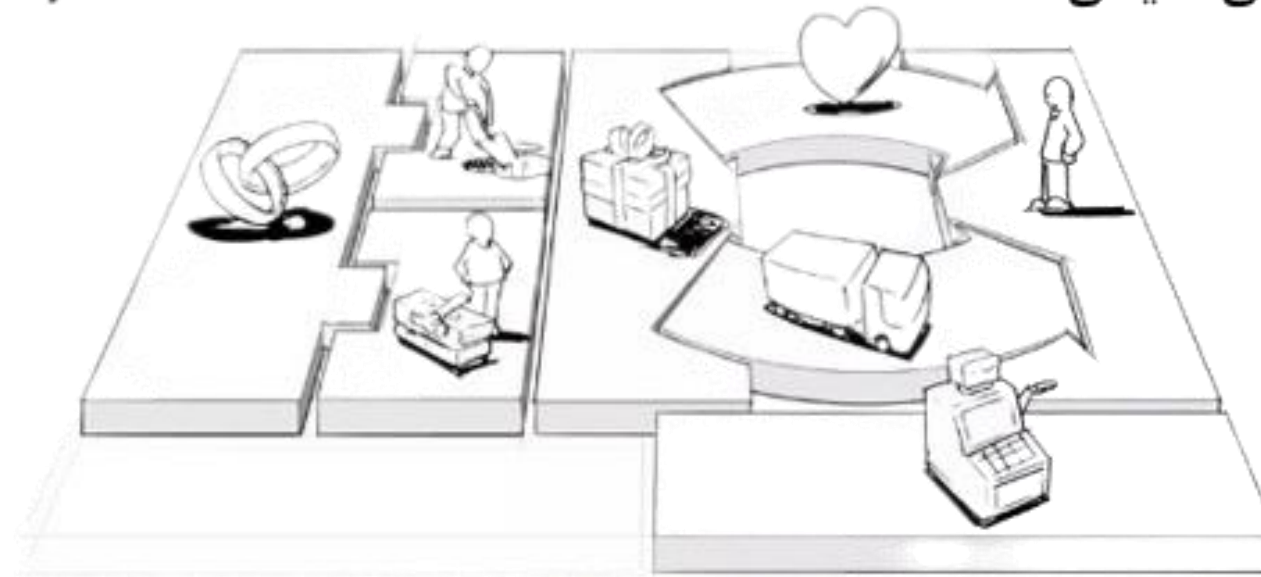
هم راستا با منابع کلیدی، چه فعالیت هایی باید صورت بگیرد تا بخش های ارزش پیشنهادی، کانالها، رابطه ی با مشتری و مجراهای درآمدی عملیاتی شوند؟

Facebook – World's leading Social Networking Site (SNS)



Key Partners

شرکای کلیدی



افراد یا سازمان‌هایی که بخشی از فعالیت‌های کلیدی ما را بعهده می‌گیرند و یا قسمتی از منابع کلیدی ما را تامین می‌کنند.

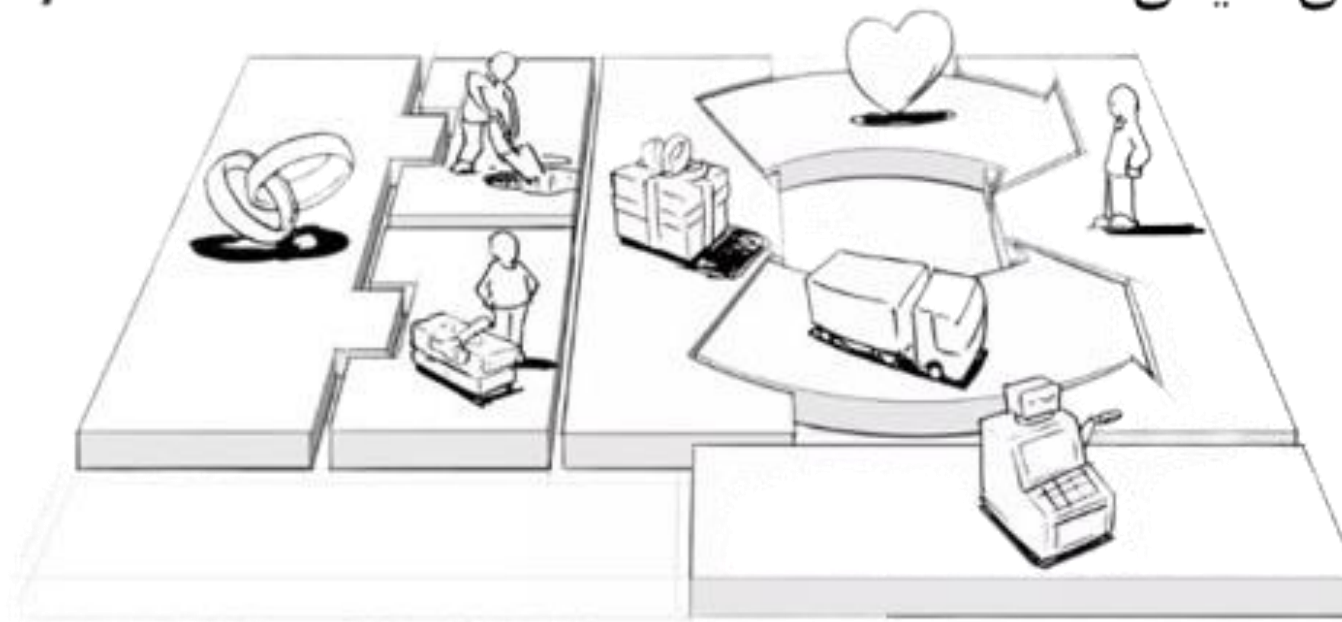
ALI SHAFIEE

✉ ALISHAFIEE@UT.AC.IR

in ALISHAFIEE

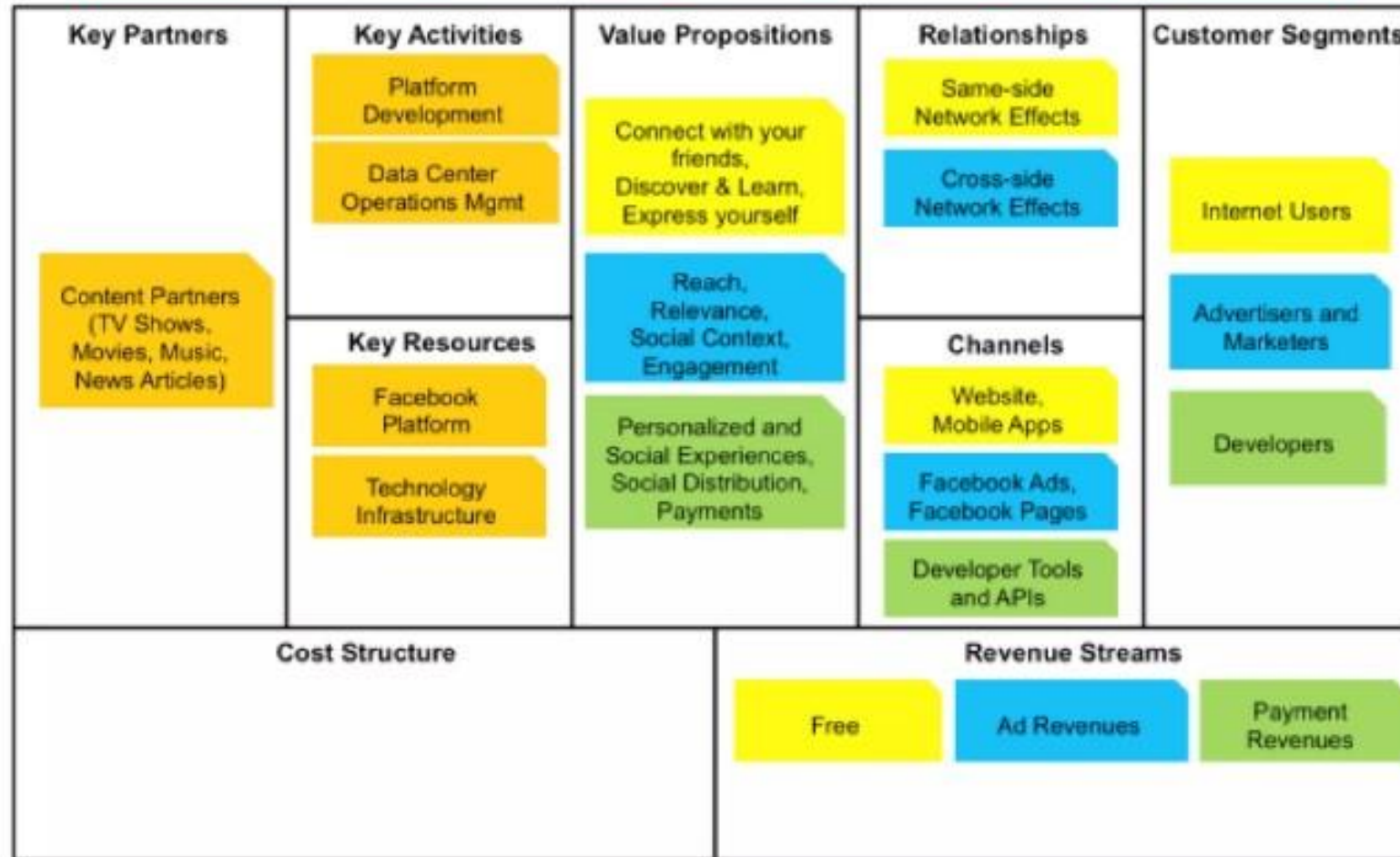
Key Partners

شرکای کلیدی



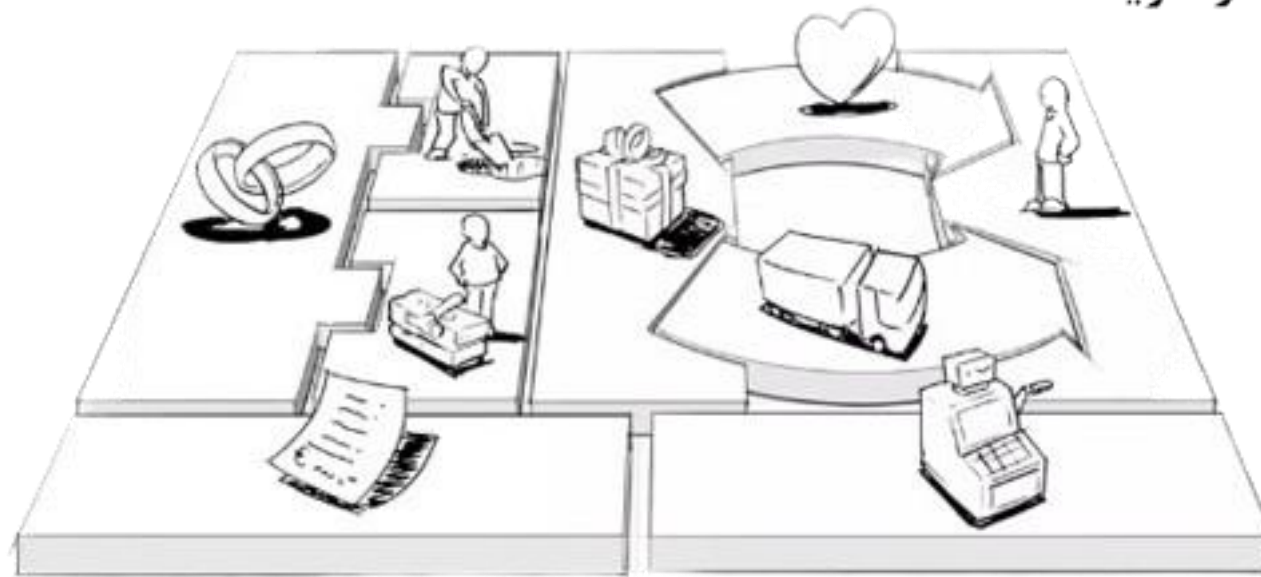
چگونه مشارکت، باعث کاهش هزینه ها، صرفه جویی در وقت و یا کاهش ریسک می شود؟

Facebook – World's leading Social Networking Site (SNS)



Cost Structure

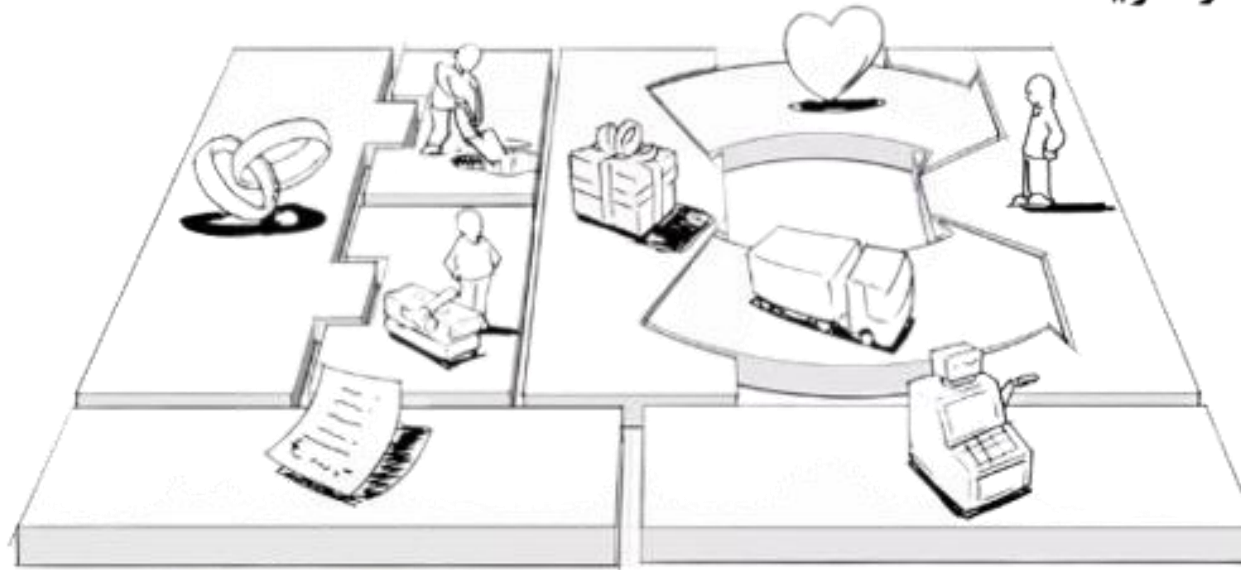
ساختار هزینه ها



همه ی هزینه هایی که بخش های مختلف مدل کسب و کار شما به همراه دارد.

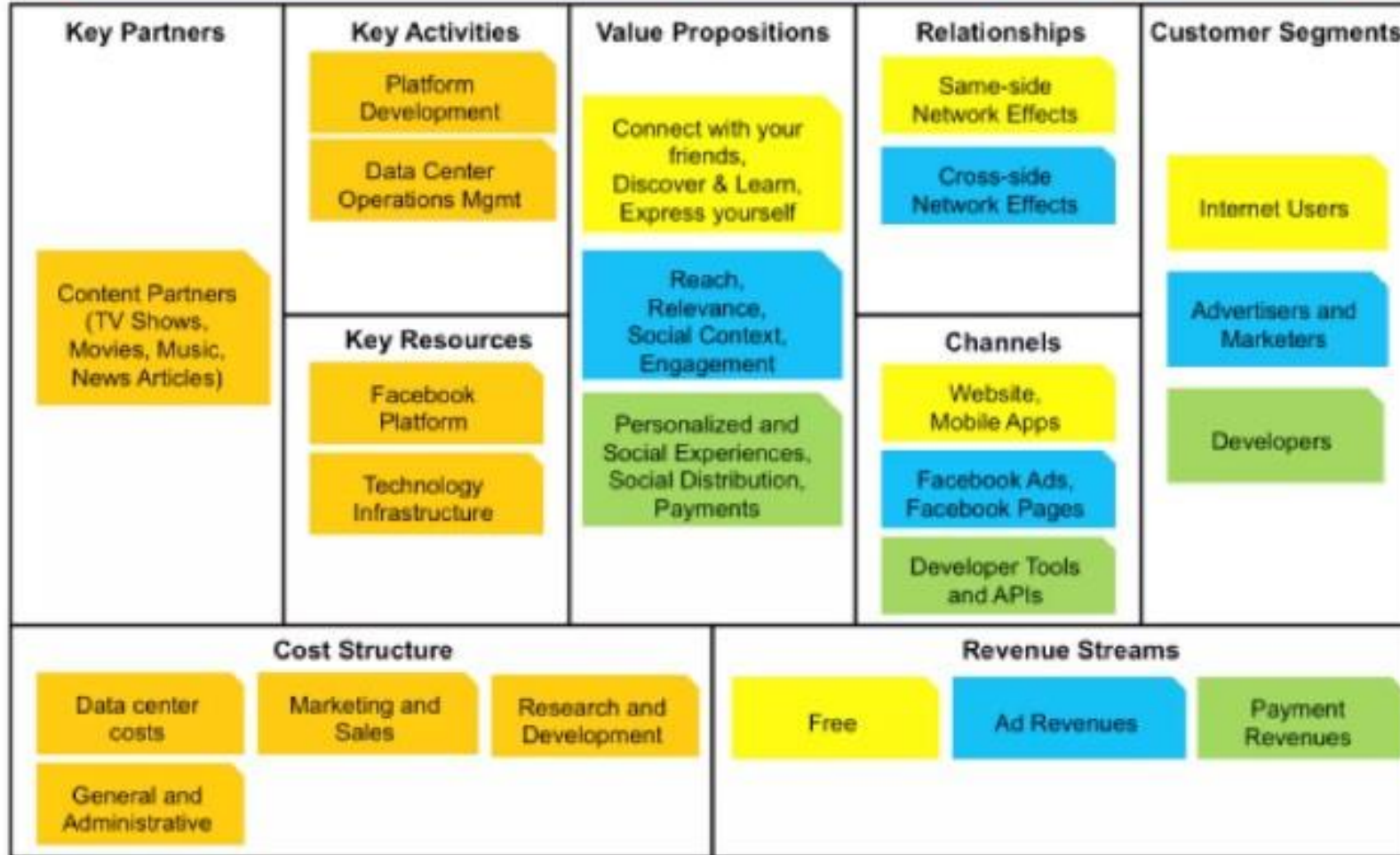
Cost Structure

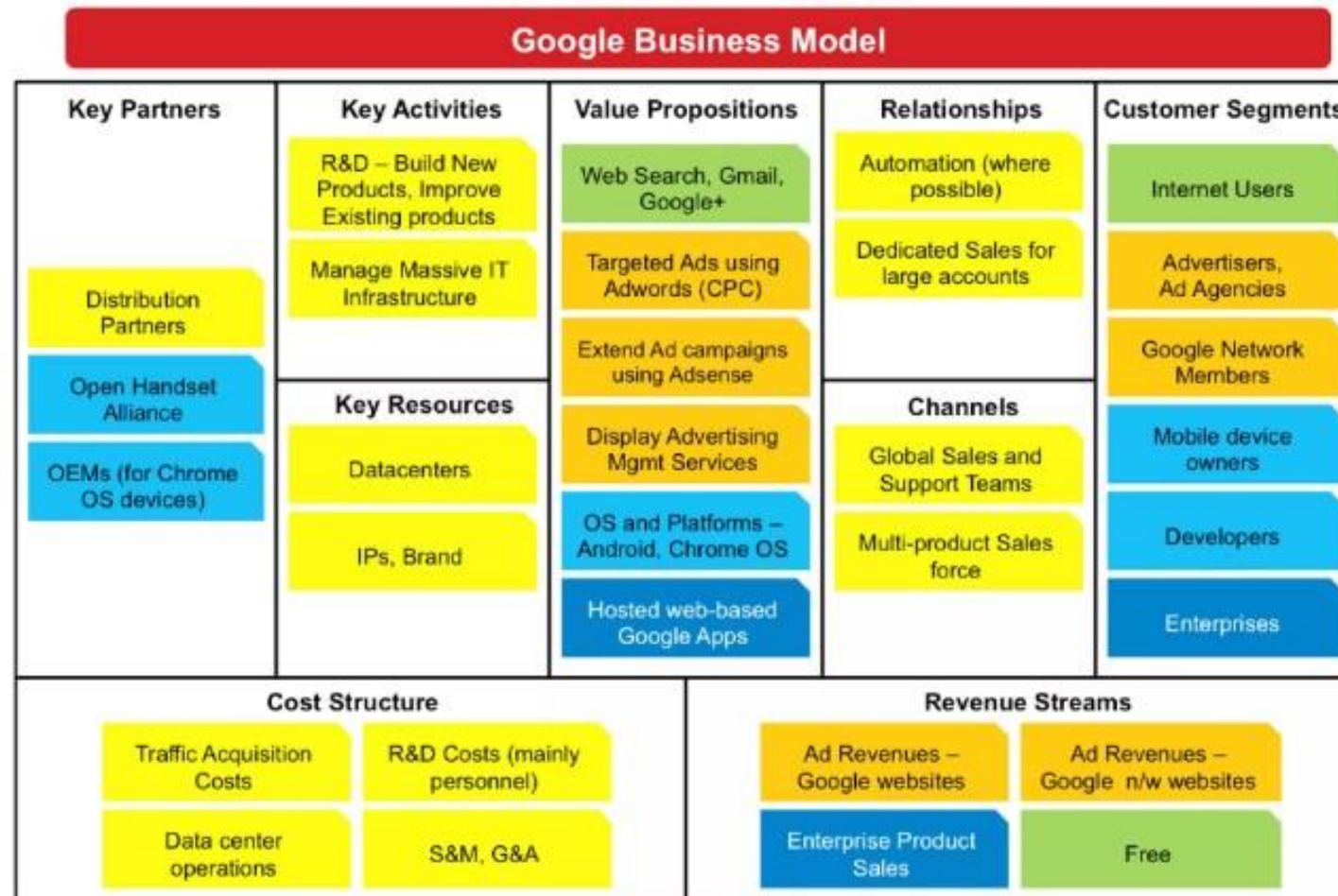
ساختار هزینه ها



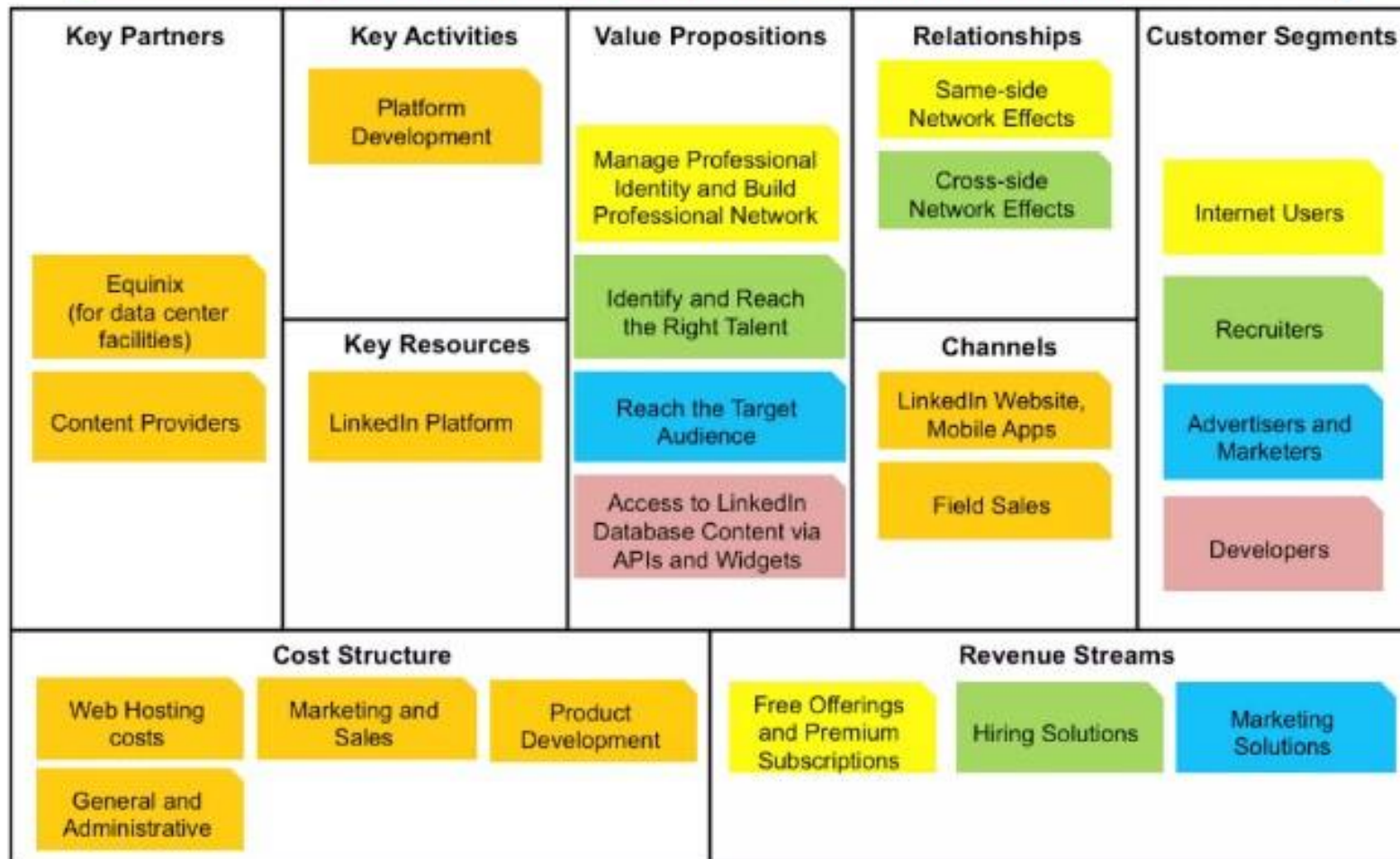
مهمترین هزینه های اجرای مدل کسب و کار چیست؟ امکان مشارکت وجود دارد؟
گرانترین منابع یا فعالیت های کلیدی شما کدام هستند؟

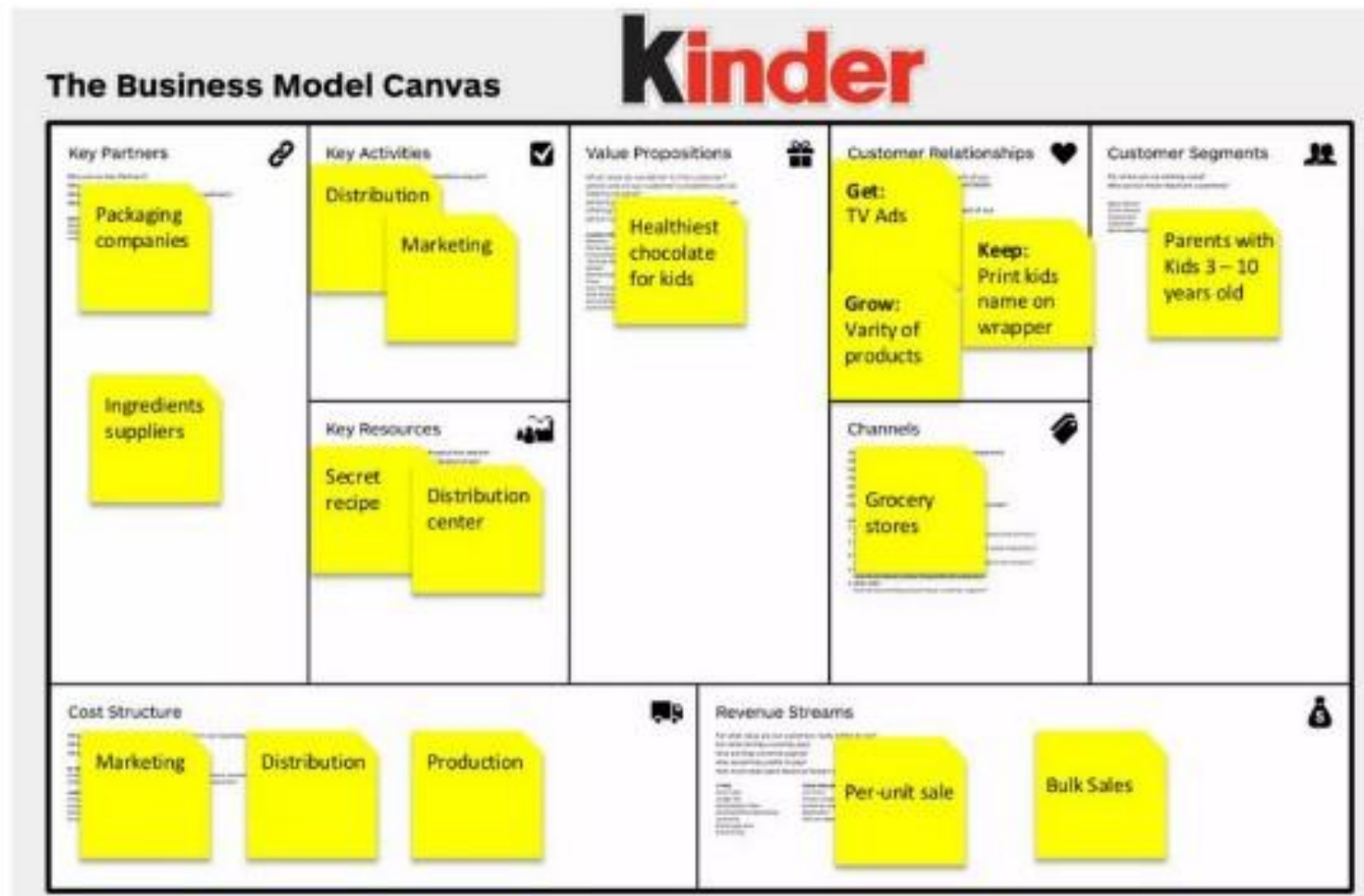
Facebook – World's leading Social Networking Site (SNS)





LinkedIn – World's Largest Professional Network





ALI SHAFIEE

ALISHAFIEE@UT.AC.IR

ALISHAFIEE



بوم مدل کسب و کار Telegram

بخش مشتریان	ارتباط با مشتریان	ارزش پیشنهادی	فعالیت‌های کلیدی	شرکای کلیدی
- کاربران در همه جهان - نگران امنیت ارتباطاتشان هستند	- شهرت قوی براساس یک سیستم امن رمزگذاری end-to-end - تماس صوتی رمزگذاری شده end-to-end - ساده - سریع - هماهنگ شده با همه دستگاه های شما - سرویس پیام فوری و صوتی از طریق IP مبتنی بر ابر - چت خصوصی	- پیام فوری - خصوصی - پیام تلگرام به شدت رمزگذاری شده و غیرقابل تخریب است - مبتنی بر ابر - اجازه دسترسی به پیام با چندین دستگاه - محافظت از کاربران در برابر درخواست داده هایشان توسط دولت	- توسعه نرم افزار - به روزرسانی و ادغام عملیات IT - نقشه راه محصول - مدیریت و طراحی محصول - R&D - قانون	- استارتاپ پرداخت دیجیتال razorpay - شرکت با me برای ارائه لینک کوتاه - ادغام کننده های شخص ثالث - ارائه دهندگان سخت افزار - صندوق دیجیتال
	کانال‌ها - دهان به دهان - سایت - APP (android, iOS, windows phone, windows NT, macOS, linux) - Bots - GitHub - قرار دادن API هایی در اختیار دولوپرها		منابع کلیدی - کد کلینت نرم افزار open source - کد سرور بسته و اختصاصی - پروتکل موبایل MITproto برای رمزگذاری end-to-end - ویژگی ها (14 زبان، حساب کاربری، پیام مبتنی بر ابر، ربات، کتال، استیکر، پیش نویس، چت مخفی، تماس صوتی و تصویری، live location) - استریم و حالت شب خودکار - گروه کوچکی از برنامه نویسان کامپیوتر - کارشناسان رمزنگاری	
جریان درآمدی - تلگرام برای همه رایگان است - بدون تبلیغات - بدون هزینه اشتراک - تلگرام قصد درآمذایی ندارد - تلگرام کمک مالی از طریق صندوق دیجیتال خود دریافت کرده - تلگرام به طور غیرمستقیم یک ICO راه اندازی کرد تا پروژه بلاکچین "Telegram Open Network" را بسازد که 1.7 میلیارد دلار جذب کرد		ساختار هزینه - سرور و ذخیره سازی ابری - معماری و زیرساخت IT مرتبط - تیم کوچکی از دولوپرها - طراحی محصول - امنیت - R&D - اکوسیستم و ادغام عملیات IT - نگهداری سرورها - دفتر		

ALI SHAFIEE

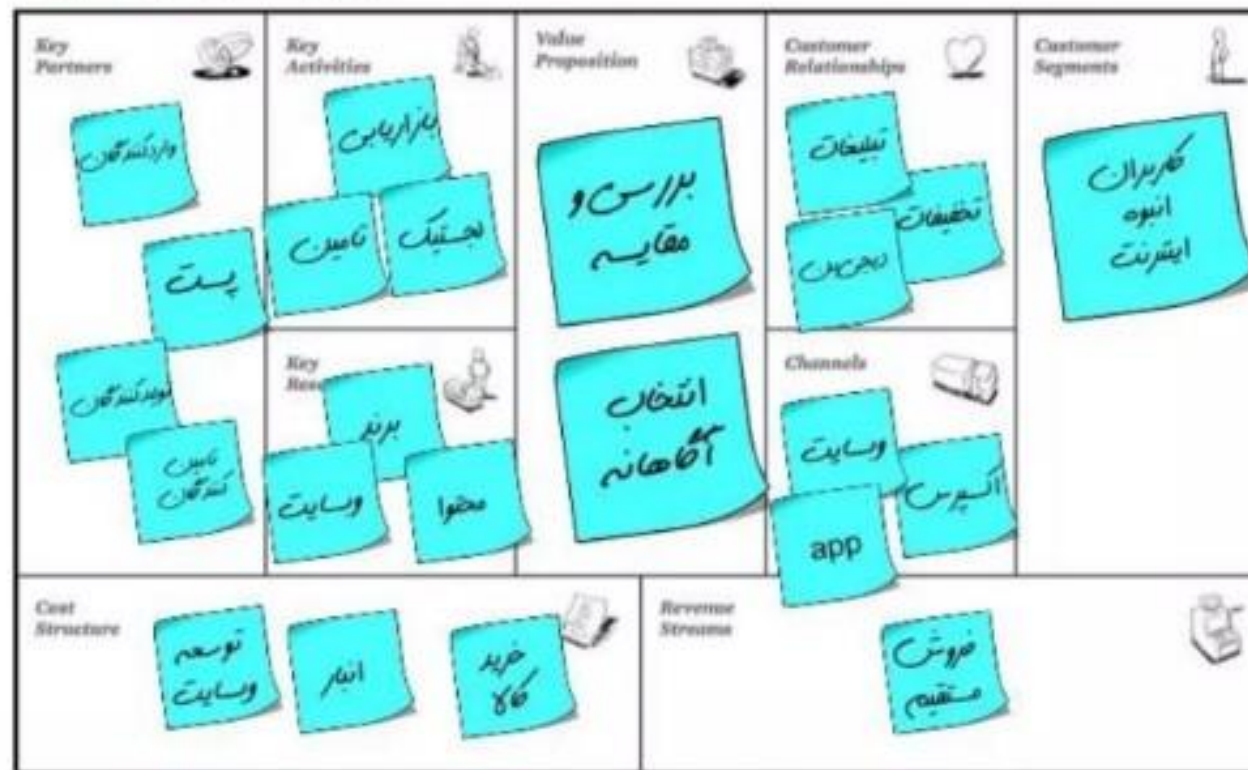
ALISHAFIEE@UT.AC.IR

ALISHAFIEE

digikala

مثال: بوم مدل کسب و کار دیجیکالا

پروسی، انتخاب و خرید آنلاین



ALI SHAFIEE

ALISHAFIEE@UT.AC.IR

ALISHAFIEE

بخش اول: مشتریان دیجیتال

کاربران اینترنت بخشی از مشتریان دیجیتال هستند. دیجیتال چند سالی هست که تبدیل به یک مارکت پلیس شده یعنی این فروشگاه با مخاطبانی که داره محلی برای فروش کالا های دیگر فروشگاه ها شده. پس بخش دیگر مشتریان دیجیتال فروشگاه ها هستن.

بخش دوم: ارتباط با مشتریان

دیجیتال از طرق مختلفی با مشتریان خودش ارتباط برقرار میکنه تا رضایت اونارو جلب کنه. دیجیتال در حال خرید و بعد از خرید با مشتریان خودش تلفنی صحبت میکنه. نظرات آنها رو میخونه و اگر کیفیت کالایی مناسب نباشه رسیدگی میکنه. دیجیتال باشگاه مشتریانی به نام دیجی کلاب داره که مشتریان با عضو شدن در اون امتیاز جمع آوری میکنن و جایزه دریافت میکنن.

بخش سوم: کانال توزیع

دیجیتال کالا های خودش و فروشگاه هایی که توی اون فعال هستن رو از طریق اپ و وبسایت به فروش میرسونه.

بخش چهارم: ارزش پیشنهادی

فروشگاه دیجیکالا چندین ارزش پیشنهادی دارد که باعث میشه بیشترین فروش رو داشته باشه. مشتریان تو دیجیکالا قبل خرید میتونن کالا ها رو بررسی کنن، نظرات رو بخونن و حتی مقایسه کنن. مشتریان میتونن در کمترین زمان کالا های مورد نیاز خودشون رو سفارش بدن. فروشگاه ها هم میتونن بدون مکان کالاهاشون رو در جایی که پر از مخاطب هست به فروش برسونن.

بخش پنجم: جریان درآمد

در پنجمین بخش بوم کسب و کار دیجیکالا جریان درآمد نقش دارد؛ جریان درآمدی دیجیکالا گرفتن پورسانت از فروشگاه ها و فروش محصولات خودش هست.

بخش ششم: شرکای کلیدی

بدلیل حجم بالای پرداخت پول توسط مشتریان درگاه های پرداخت میتونن جزو شرکای کلیدی دیجیکالا باشند. همینطور فروشگاه ها و تامین کننده های بزرگ که یا محصول خودشون رو تو سایت میفروشن یا به خود دیجیکالا محصول میدن هم میتونن شریک کلیدی باشند. از تولید کننده های محتوا غافل نشیم که اونا هم کار بزرگی رو تو دیجیکالا انجام میدن

بخش هفتم: فعالیت های کلیدی

خب فعالیت های کلیدی و اصلی که فروشگاه دیجیکالا انجام میدهد بازاریابی و فروش، تولید محتوا و توسعه وب و نرم افزار هست. بیشترین فعالیت های این فروشگاه در زمینه آی تی و کامپیوتر هست.

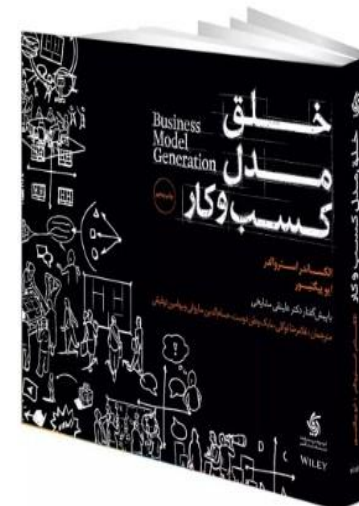
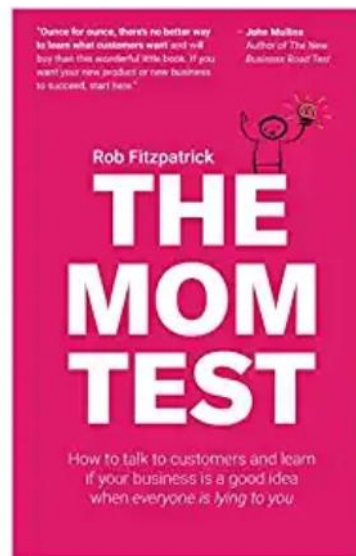
بخش هشتم: منابع کلیدی

مسئله منابع اصلی دیجیکالا محتوای خوب و منابع انسانی پر قدرتش هست.

بخش نهم: ساختار هزینه ها

هزینه های دیجیکالا رو منابع انسانی، تبلیغات، وب و اپ و تولید محتوا پوشش میدهد

معرفی کتاب



ALI SHAFIEE

✉ ALISHAFIEE@UT.AC.IR

in ALISHAFIEE

منابع

<https://expertprogrammanagement.com>

<https://miro.com/signup>

<http://www.businessmodellgeneration.com>

<https://aryanaghalam.com/blog>