

# مدل کسب و کار

پنجمین جلسه درس مبانی کارآفرینی - پاییز ۱۳۹۷ - دانشگاه تهران

# مرور.....!

- کسب و کار مورب (رشد ... و رشد ...)
- کارآفرینی < اشتغالزایی
- ۵ زمینه نوآوری
- صفات کارآفرین
- ریسک پذیر ترین آدم ها .... هستند.
- تفاوت مدیر و کارآفرین
- موضوع علم کارآفرینی ..... است.
- فرصت اول شخص و سوم شخص،
- MVP، استارتاپ، تجربه قبلی و کارآفرینی
- تفاوت خلاقیت و نوآوری
- ایده ... دلار، نمونه اولیه ... دلار، کسب و کار ... دلار و کسب و کار روی غلطک میلیونها دلار!
- گاز و ترمز در خلاقیت و طوفان فکری
- سه تکنیک خلاقیت؟
- روی سوارکار شرط ببند نه روی اسب
- تفاوت تیم و گروه در مهارت ها، هم افزایی و نحوه ی حساب پس دهی
- ویژگی های چشم انداز الهام بخش

# تیم سازی نهایی و انتخاب یک ایده

۳ گروه سه نفره و ۷ گروه ۴ نفره  
انتخاب ایده ای که تا آخر ترم روی آن کار کنیم

# مدل کسب و کار



## قدم صفر

- من چرا باید کسب و کار را شروع کنم؟
- اشتیاق، استعداد و ارزش ها ...

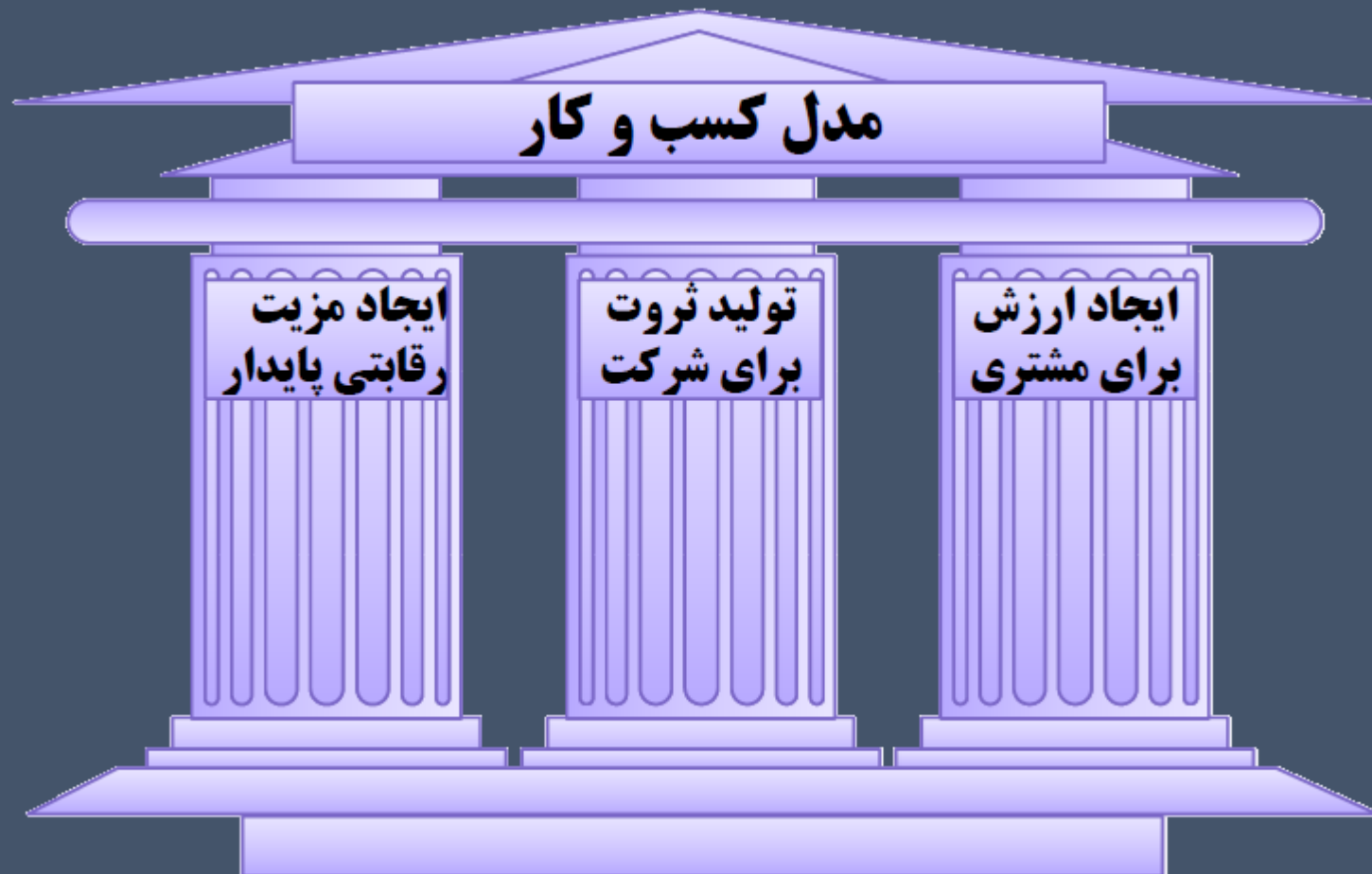
▪ الفقه ثم المتجر!

بسیاری از کسب و کارها با وجود برخورداری از ایده های کسب و  
کار جدید و منحصر بفرد ، منابع کافی و کارآفرینان هوشمند  
شکست می خورند

چرا؟!

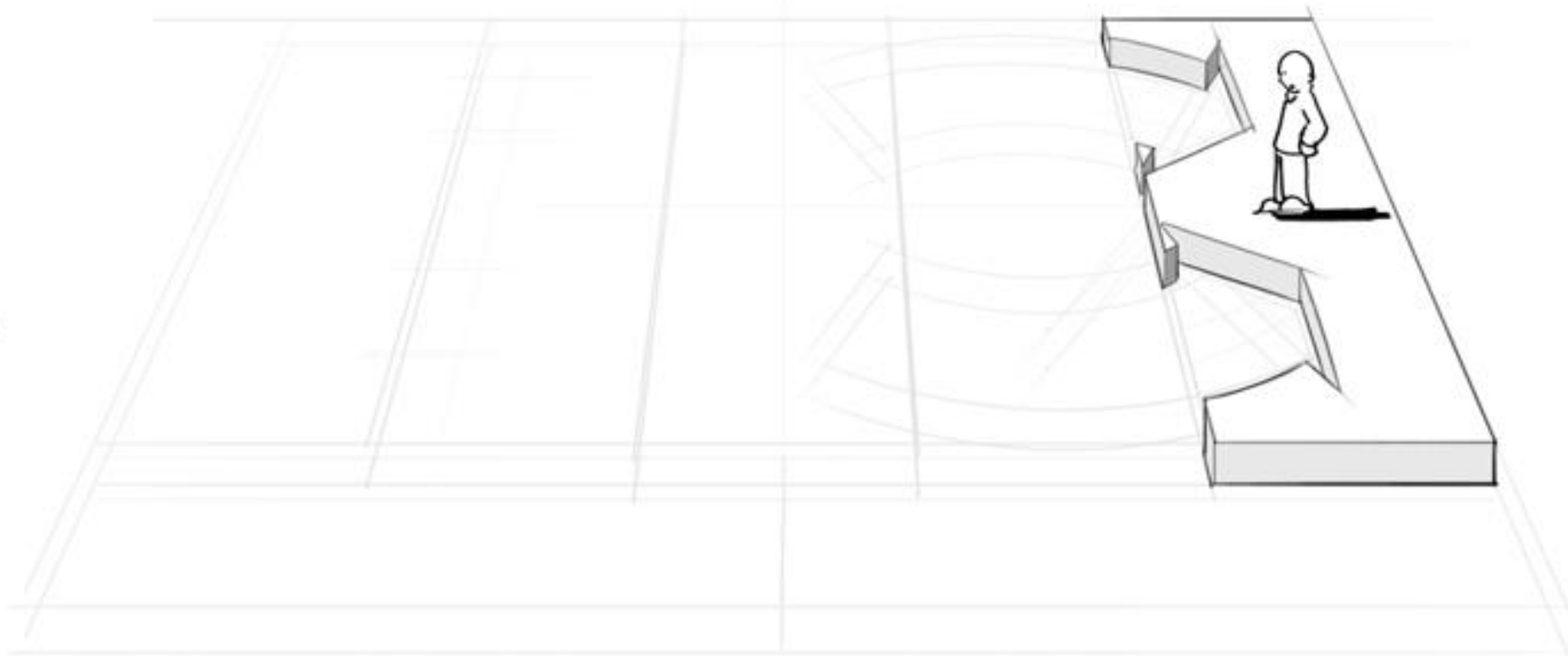
یک دلیل ممکن برای این شکست را میتوان در منطقی که کسب و  
کار را به پیش می راند جستجو کرد.

# سه پایه ی کسب و کار



ما برای چه کسانی ارزش را خلق میکنیم و مهمترین مشتریان ما چه کسانی هستند؟

## مشتریان



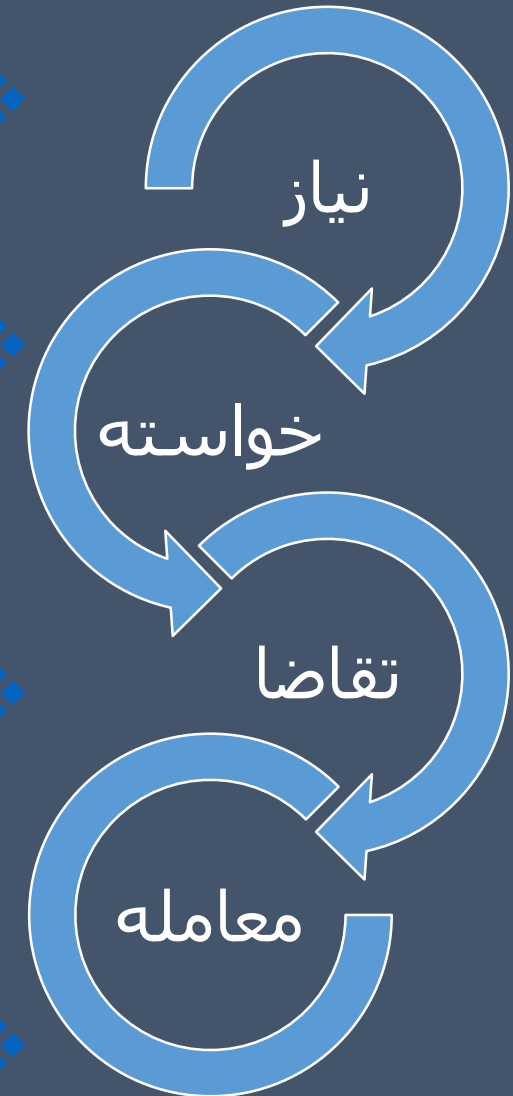


# مفاهیم اساسی بازاریابی

❖ نیازهای افراد تقریباً مشابه است.

❖ خواسته‌ها با توجه به فرهنگ‌های جوامع و آداب و رسوم، هنجارها، سلیقه، طرز تلقی افراد متنوع است.

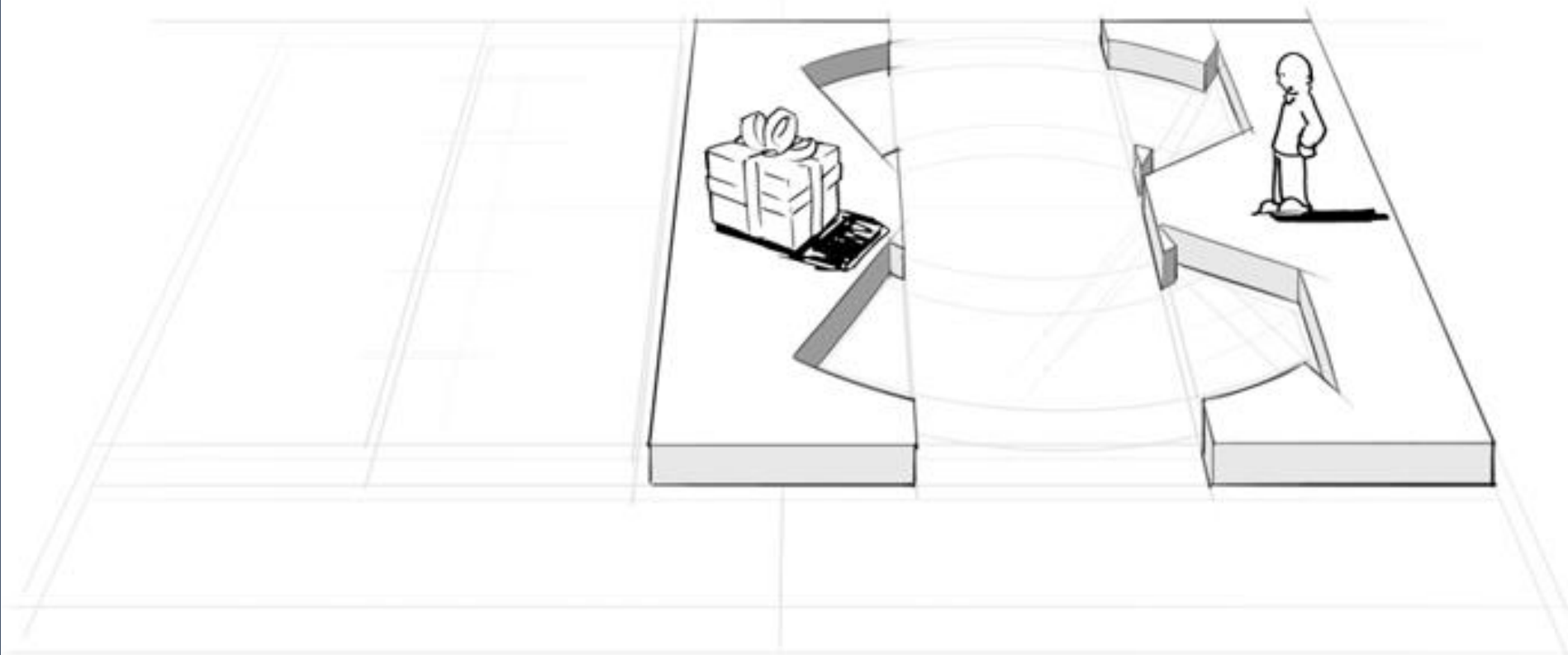
❖ خواسته‌ها اگر با قدرت خرید همراه شود و کالا با معیارهای مشتری جور باشد به تقاضا می‌انجامد



❖ Niche market از گوشه‌رخنه کنید!!!  
nekoo.ir

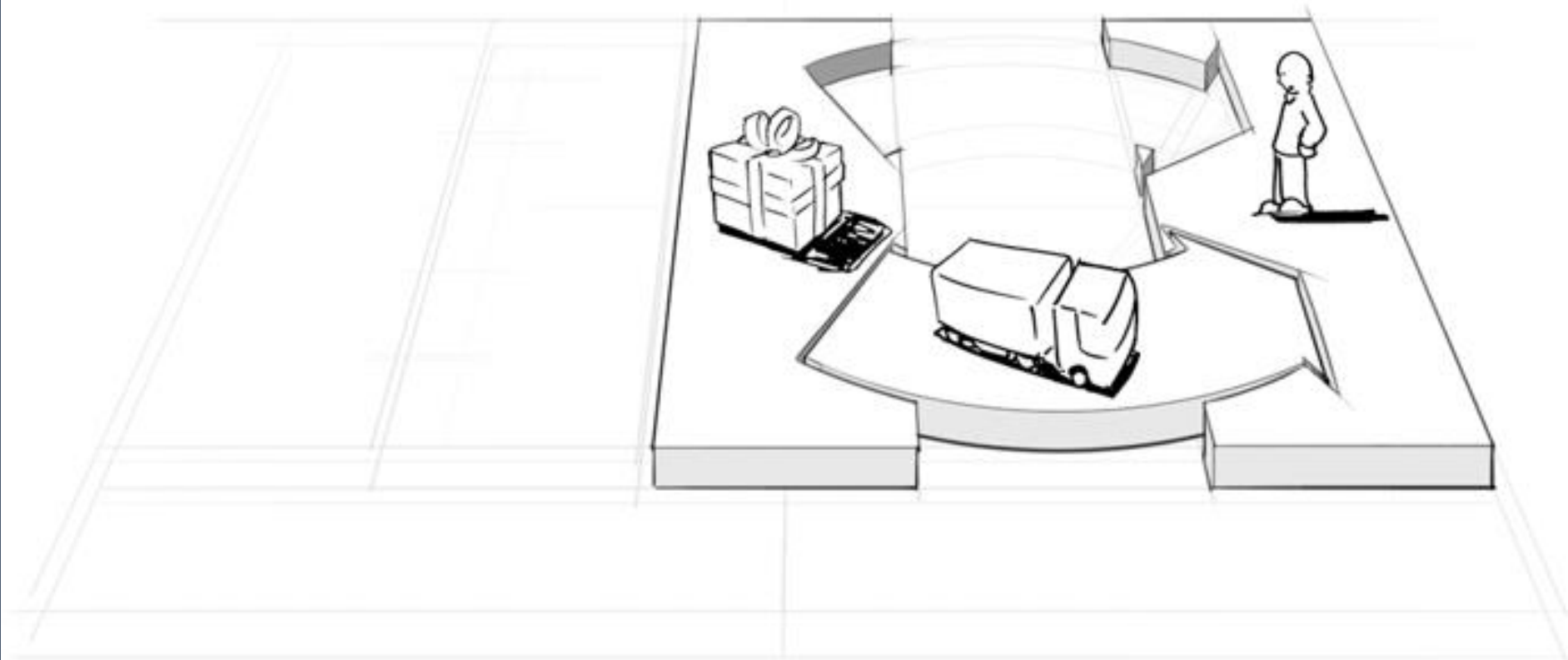
ارزشی که ما به مشتریان اعطا میکنیم دقیقا چیست؟ چه نیازی را برآورده می‌سازیم؟  
چه مشکلی را حل میکنیم؟ و چه کالاها و خدماتی را عرضه میکنیم؟

## ارزش پیشنهادی



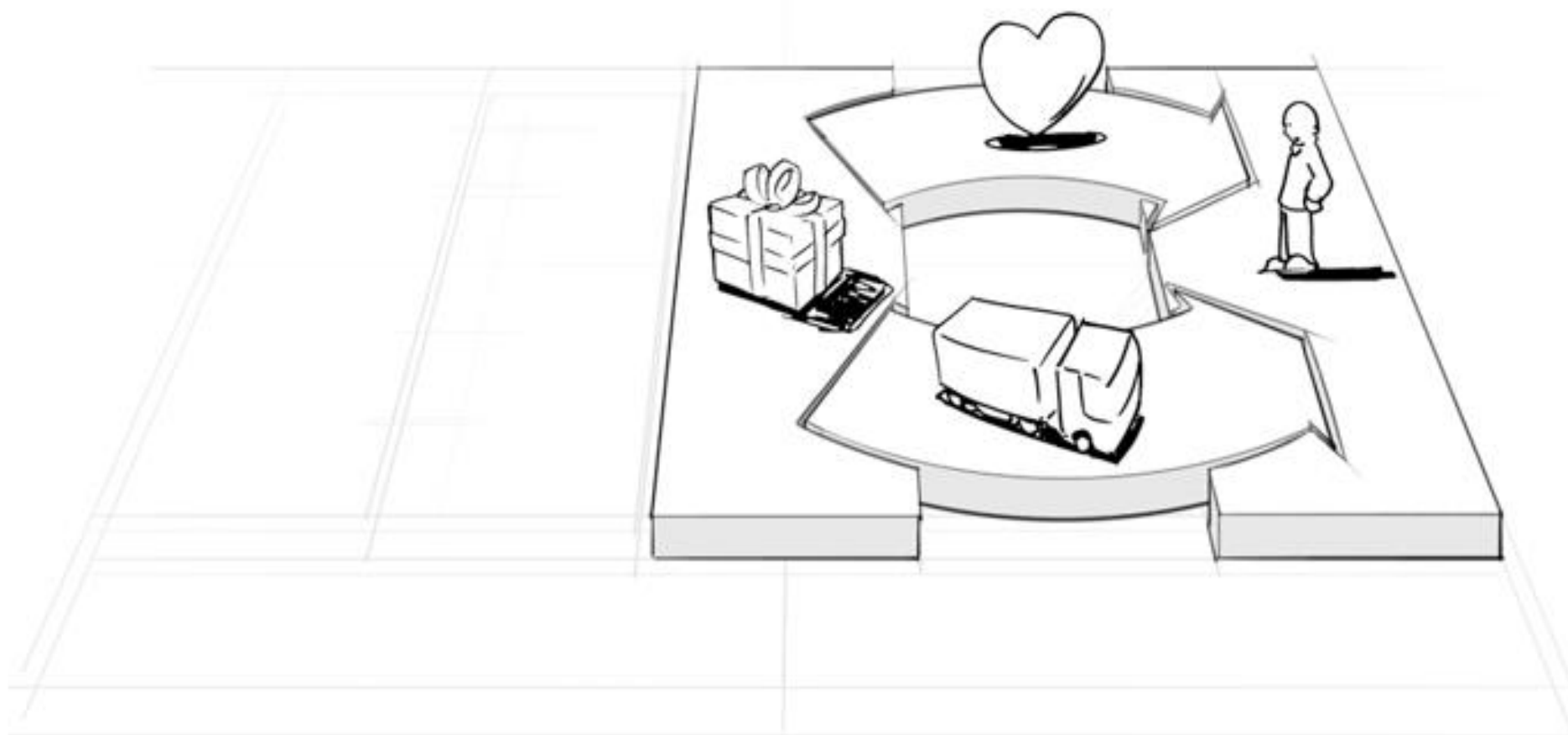
از طریق چه کانالهایی با مشتریان خود ارتباط برقرار میکنیم؟ و چگونه کانالها را با ترجیحات مشتریان خود سازگار می‌سازیم؟

## کانالهای ارائه ارزش پیشنهادی



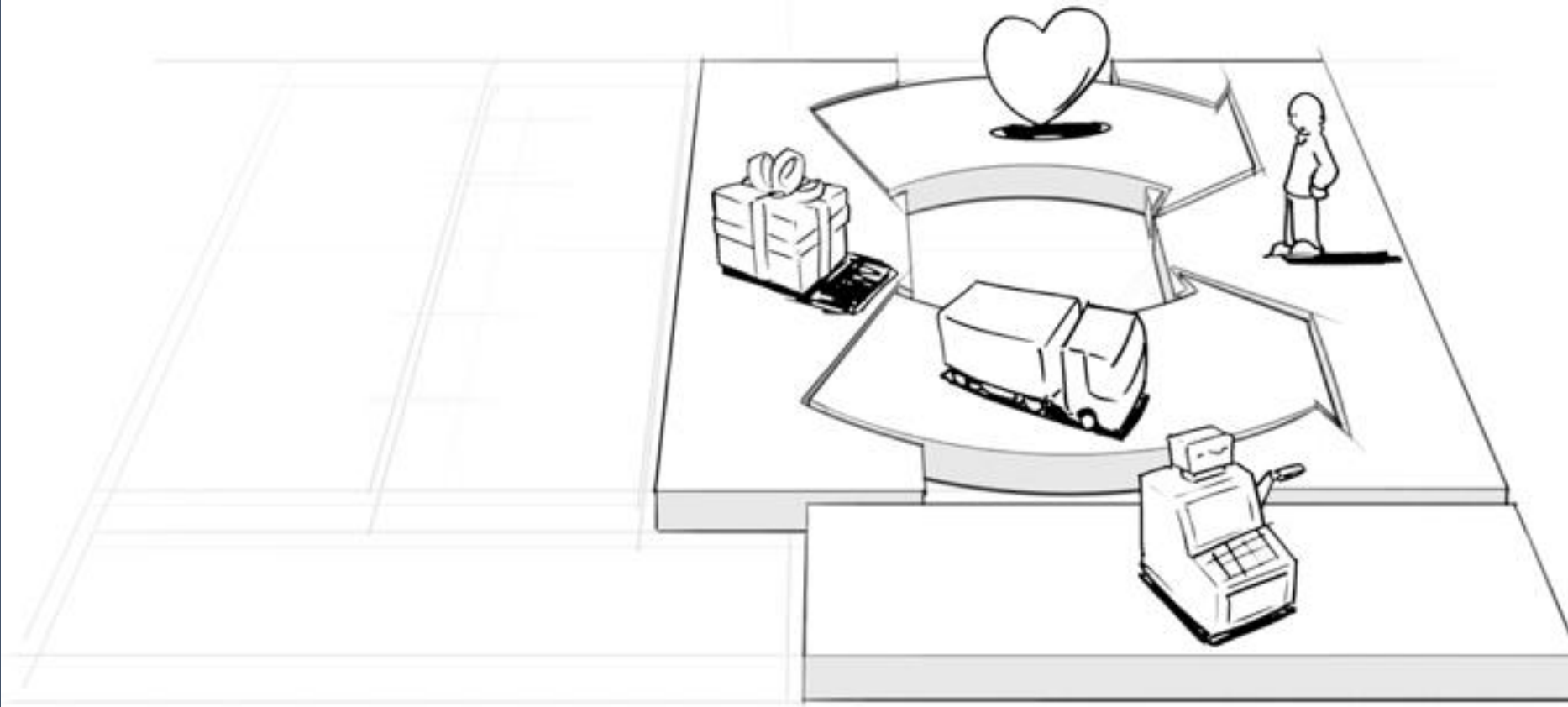
نوع ارتباطی که گروه های گوناگون مشتریان ما آنها برای تماس با ما ترجیح میدهند چیست و چگونه با سایر کانالهای ما مرتبط است؟

## ارتباط با مشتریان

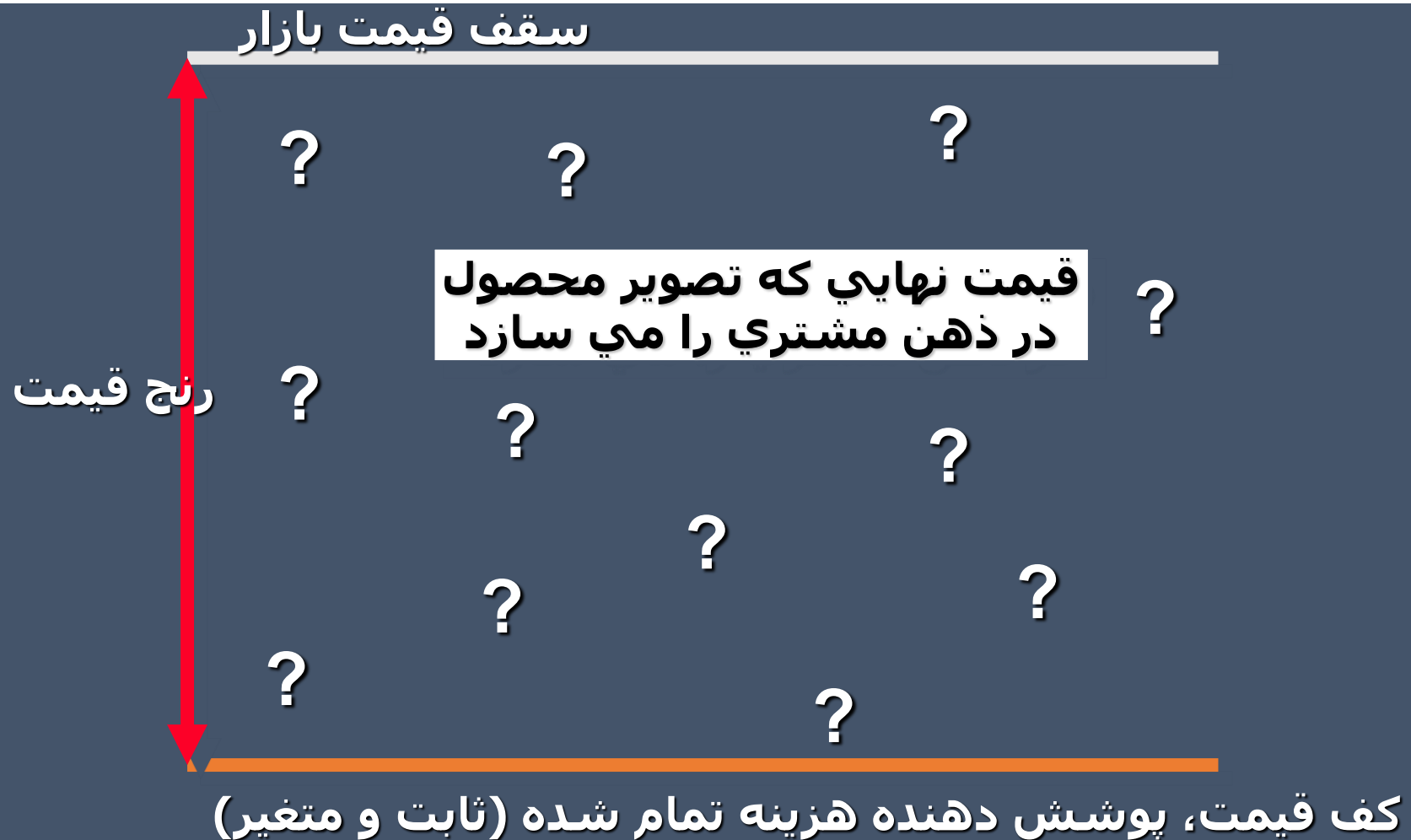


کانالهای کسب و درآمد کسب و کار ما چیست یا مشتریان دقیقا برای چه چیزی پول پرداخت میکنند؟  
و چه روشهایی را برای این پرداخت ترجیح میدهند؟

## جریان های درآمدی

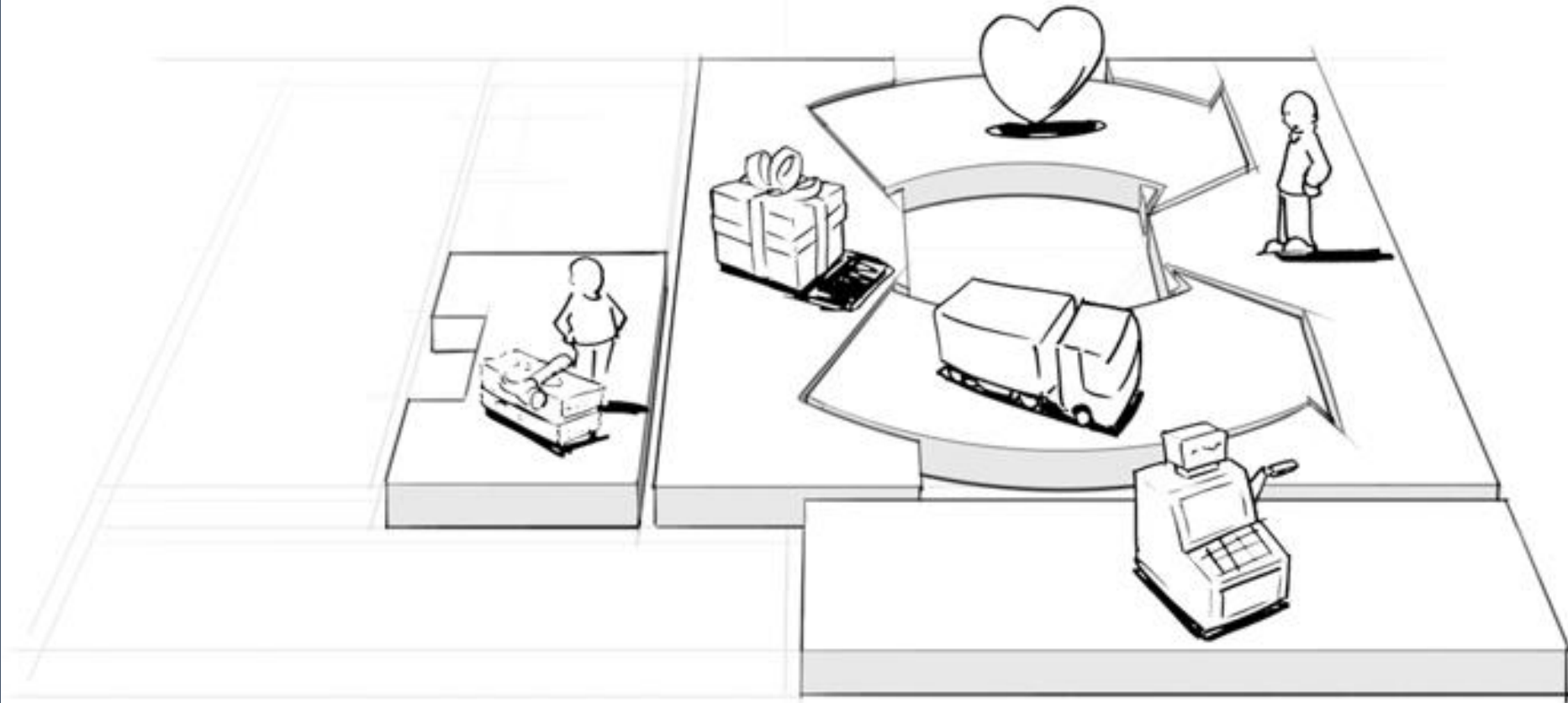


# حدود قیمت در قیمت گذاری



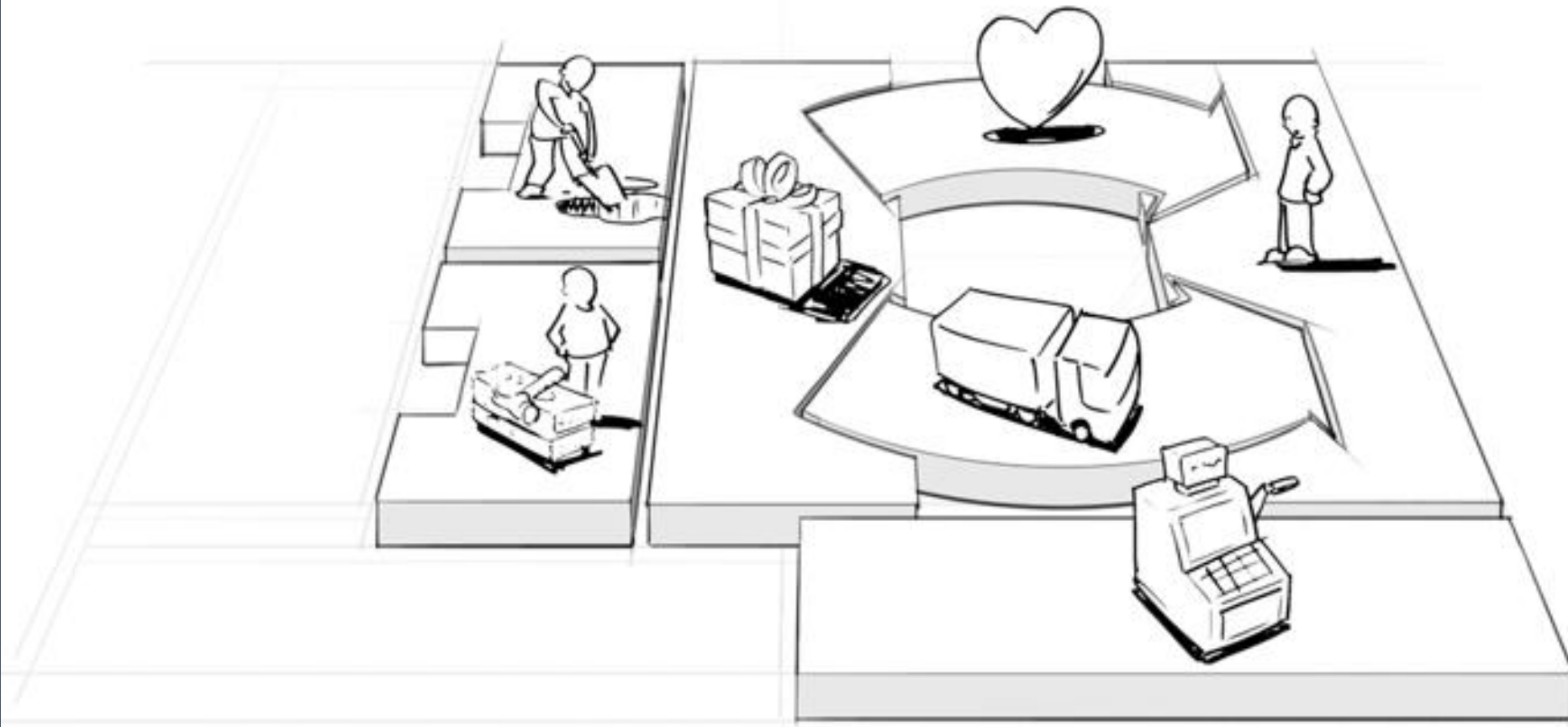
منابع کلیدی که کسب و کار ما با هدف خلق ارزش بکار میگیرد کدامند؟  
منابع مالی، فیزیکی، انسانی

## منابع کلیدی



فعالیت های کلیدی که کسب و کار ما برای خلق ارزش بر آنها متکی است کدامند؟

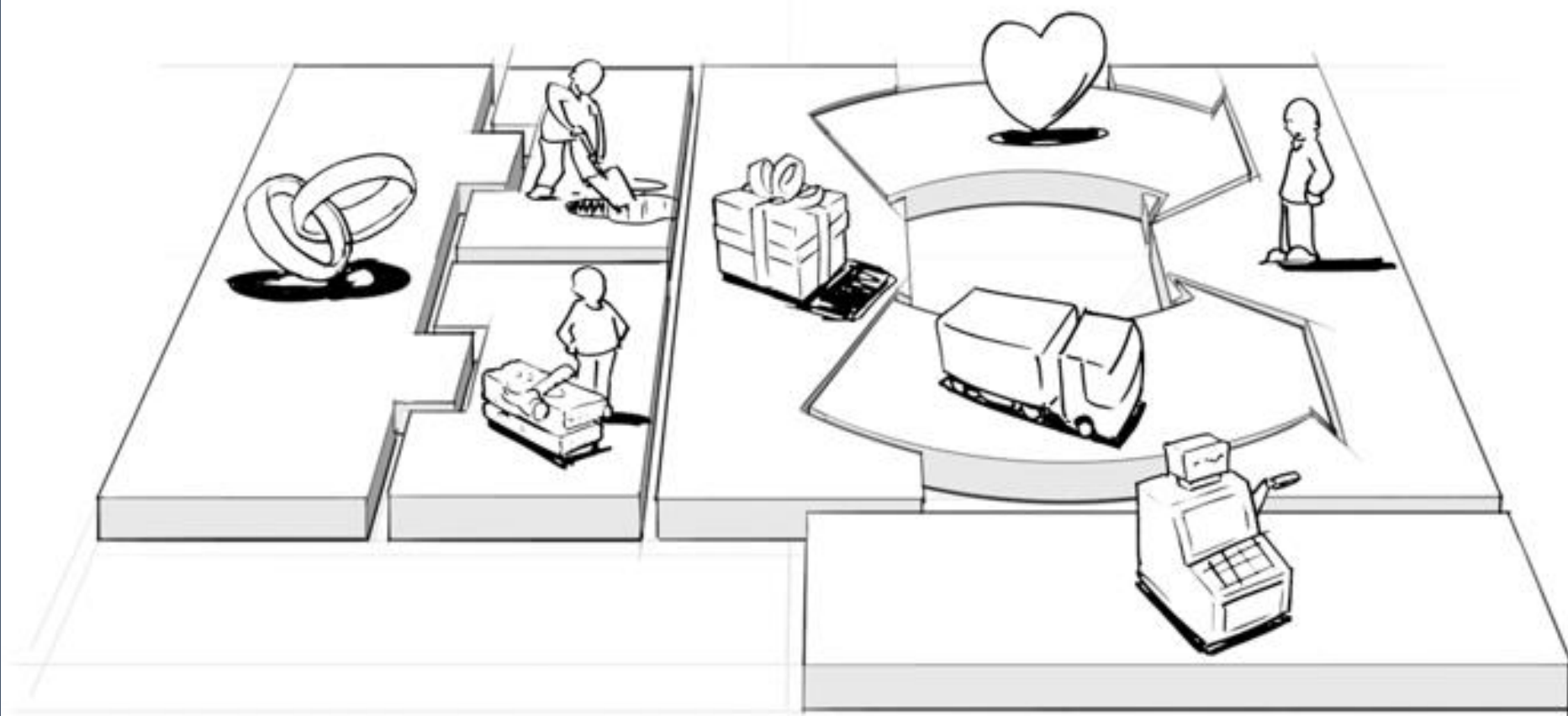
## فعالیت های کلیدی





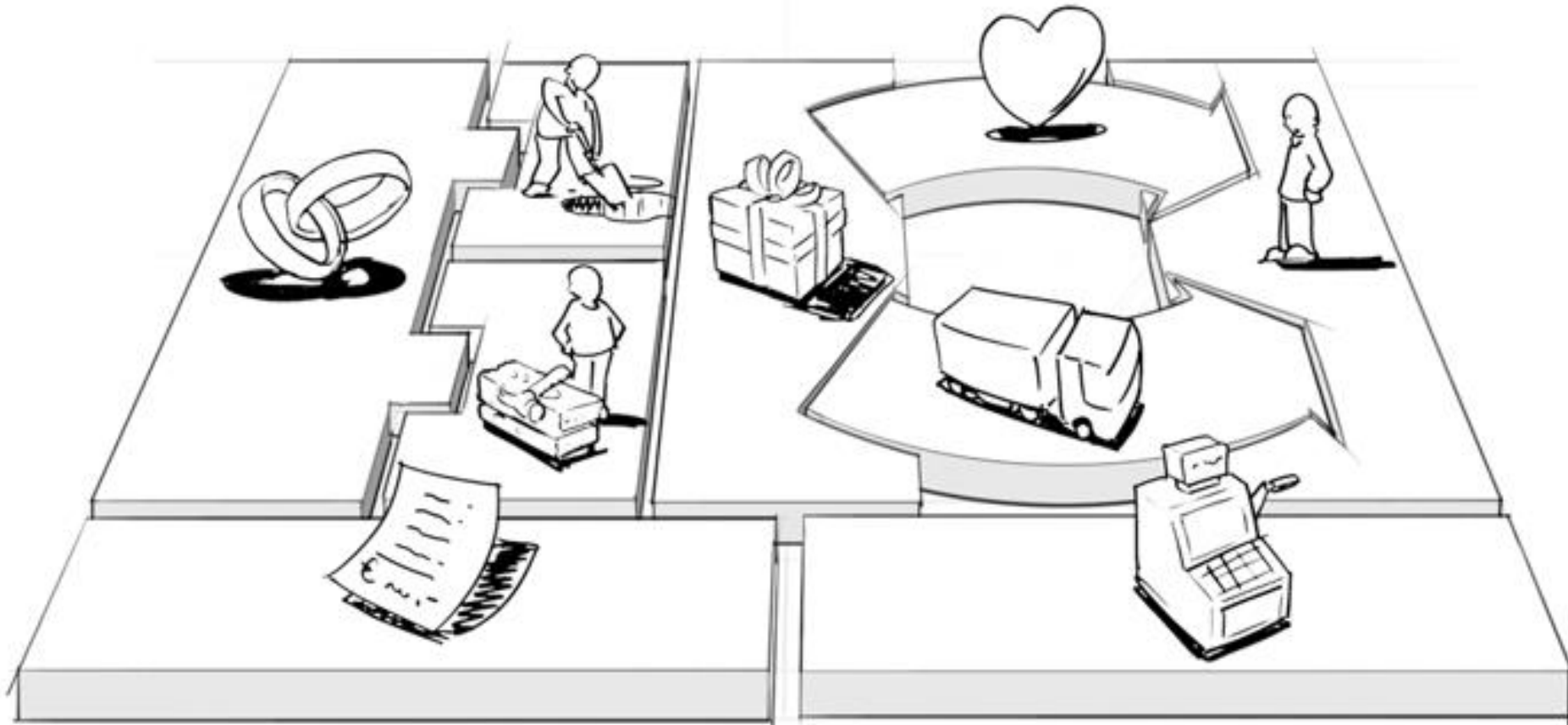
شرکایی که انجام برخی فعالیت ها یا اکتساب برخی منابع منوط به برقراری ارتباط با آنان است

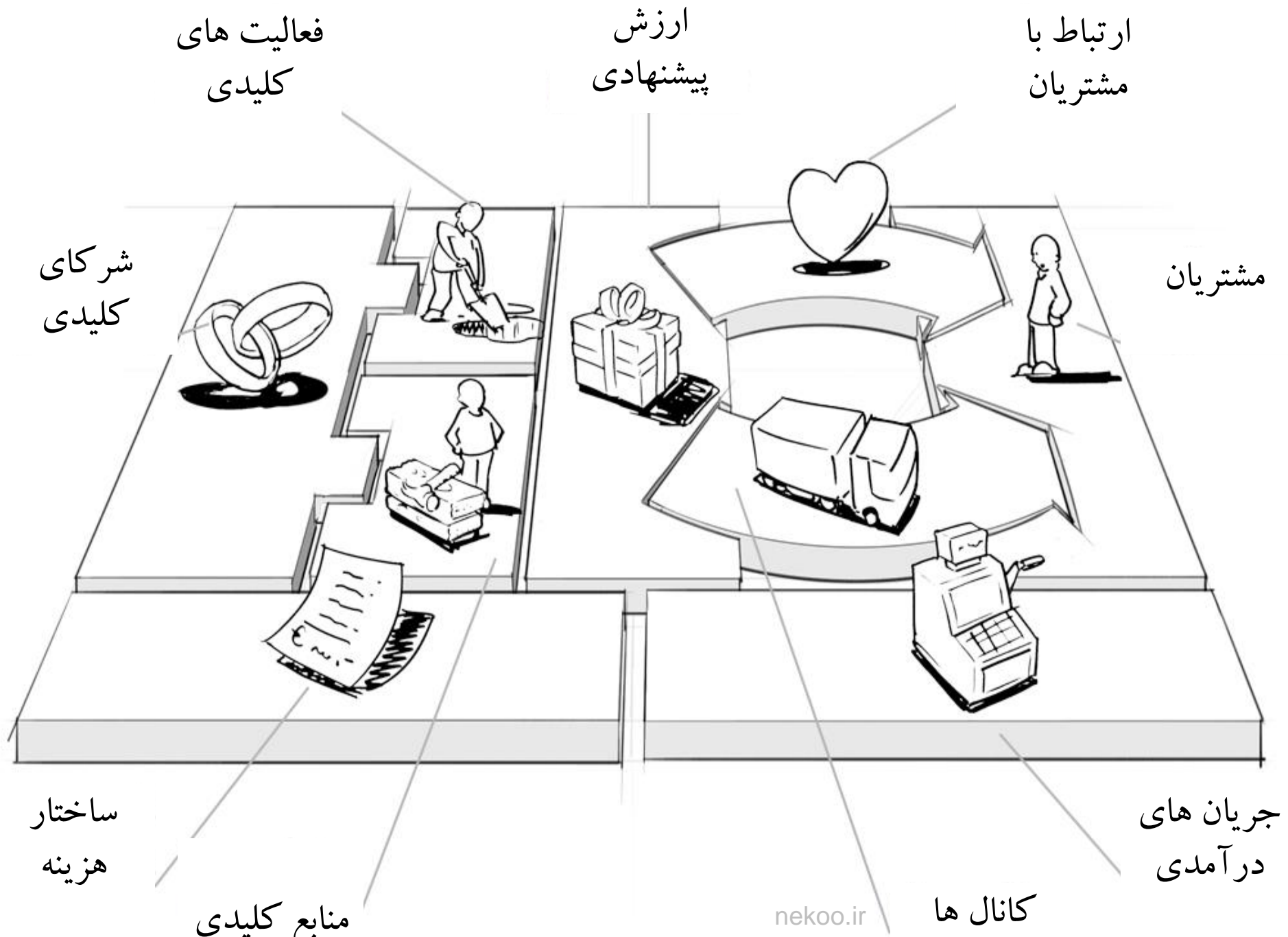
## شرکای کلیدی



هزینه های ما در ارتباط با بخش های مختلف مدل کسب و کار چگونه و چه میزان است؟ انواع هزینه و تخمین

## ساختار هزینه





# قدم آخر

## ▪ KPI – Key Performance Indicator

▪ شاخص های کلیدی عملکرد من در این کسب و کار چیست؟

▪ چه وقت راضی باشم؟

▪ رقبا را دسته کم نگیریم

▪ شناخت رقبا

▪ شناخت تفاوت های من و رقبا

▪ مزیت های رقابتی پایدار و ناپایدار نسبت به رقبا، مزیت هایی که دارم و آنهایی که باید داشته باشم

▪ یادمان باشد اجزای مدل کسب و کار می توانند تغییر کنند، به ساخته های ذهنمان برچسب زمانی بزنیم و از تغییرات مثبت پذیرایی کنیم. (رشد)

# تکلیف

- به صورت گروهی، در خارج از کلاس زمانی را به تدوین مدل کسب و کار اختصاص دهید
- این کار را تقسیم نکنید، کار را با هم انجام دهید
- من در دانشکده کارآفرینی، تلگرام و ایمیل و پشت موبایل (!) برای مشاوره دادن به شما آماده هستم
- هفته بعد با یک مدل کسب و کار اولیه و کامل حاضر شوید

## سوال امتحانی

- اولین و دومین قدم برای تدوین مدل کسب و کار چیست؟
- قدم صفرم (مدل کسب و کار من) کدامست؟
- نیاز و تقاضا چه تفاوتی دارند؟

# موفق و در جستجو باشید!



▪ فرصت ها چون ابر در گذرند.

▪ شاید هم مثل پرنده! <--