



بوم کسب و کار چیست و چطور بوم مدل کسب و کار داشته باشیم؟

تیم تحریریه اقیانوس آبی

بوم کسب و کار یک روش بصری و ساده برای تعیین مدل کسب و کار است و طرح کسبوکار شما را در قالب ساختاری منظم و جامع ارائه می‌کند. بوم کسب و کار ابزار مدیریتی و کارآفرینانه استراتژیکی است که به شما اجازه می‌دهد مدل کسب و کار خود را توصیف، طراحی و اختراع کنید. اگر کسی از شما بخواهد کل استارت‌آپ و کسب و کارتان را در کمتر از ۱۰ دقیقه برایش توضیح دهید بهترین کار این است که بوم مدل کسب و کار خود را بیاورید! با شرکت کسب و کار اقیانوس آبی همراه باشید تا با اهمیت و نحوه ترسیم مدل بوم کسب و کار بیشتر آشنا شوید.

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبی](#) سر بزنید.

چرا بايد بوم کسب و کار داشته باشيم؟

خيلي از مديران مي پرسند که بوم مدل کسب و کار چيست و چه فايده اي دارد؟
بوم کسب و کار، خيلي سريع و خلاصه و جامع، کسب و کارتان را به نمايش در مي آورد
و داشتن آن فوايدي هم به همراه دارد:

- مي توانيد به راحتی استارتاپ خود را به سرمايه گذاران يا شرکاي تجاري احتمالي تان معرفي کنيد.
- مي توانيد قبل از اينکه بخواهيد هزينه کنيد؛ کل کسب و کارتان را از بالا ببينيد.
- مي توانيد شفافيت و تمرکز بهتري روي عوامل محرک کسب و کارتان داشته باشيد.
- مي توانيد مدل کسب و کار خود را تغيير دهيد و تمامي تأثيرات تغيير در مدل خود را در يک صفحه مشاهده کنيد.
- تيم شما مي تواند شناخت بهتري از چشم انداز شما در خصوص کسب و کارتان داشته باشد.

نمونه بوم کسب و کار



پیدا کردن یک مدل کسب و کار مناسب می‌تواند کمی پیچیده باشد، به‌خصوص برای کسانی که دفعه اول است این کار را انجام می‌دهند. بوم مدل کسب و کار می‌تواند روی یک برگه بزرگ پرینت گرفته شود تا کل اعضای تیم بتوانند باهم روی آن کار کنند و یک قسمت برای اضافه کردن یادداشت‌ها بگذارید تا افراد بتوانند در حین کار کردن روی پروژه ایده‌های خود را به آن اضافه کنند.

چگونه بوم کسب و کار داشته باشیم؟

چهارچوب بوم مدل کسب و کار شامل ۹ قسمت است که در کنار یکدیگر چشم‌اندازی منسجم از عوامل کلیدی محرک یک کسب و کار را تشکیل می‌دهند و شما باید به یک سری پرسش‌های کلیدی پاسخ بدهید و هر یک از این پاسخ‌ها را هم در بخش مشخصی از بوم کسب و کار بنویسید. در اینجا به همه آن‌ها نگاهی خواهیم انداخت:

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنید.

۱. همکاران کلیدی

در این بخش از ترسیم بوم مدل کسب و کار ارتباط بین افراد کلیدی با فعالیت‌های اصلی ترسیم می‌شود. در نتیجه شما می‌توانید بفهمید چه کسانی قادر به انجام کدام بخش از فعالیت‌های کلیدی هستند و چه افراد دیگری لازم هستند تا استارت آپ شما موفق شود. بپرسید:

- همکاران کلیدی شما چه کسانی هستند؟
- تأمین‌کنندگان شما چه کسانی هستند؟ (اگر مرتبط است)
- سرمایه‌گذارهای شما چه کسانی هستند؟ (اگر مرتبط است)

خروجی کار: فهرستی از افراد کلیدی و ارتباط آن‌ها با فعالیت‌های اصلی.

۲. ارزش پیشنهادی در بوم مدل کسب و کار

ارزش پیشنهادی شما قولی است که به مشتری در مورد خدمات یا کالایی که قرار است دریافت کنند می‌دهید. شما کدامیک از نیازهایی را که در بخش‌های مختلف خود شناسایی کردید را برطرف می‌کنید؟ بپرسید:

- چه ارزشی برای مشتریانمان به وجود می‌آوریم؟
- چه مشکلاتی را حل می‌کنیم؟
- چه چیزی ما را از سایر رقبا جدا می‌کند؟
- چه چیزی در مورد استارت‌آپ ما جدید است؟

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنید.

خروجی: یک فهرست اولویت‌بندی شده از ارزش‌های پیشنهادی روی بوم کسب و کار

۳. فعالیت‌های کلیدی

برای داشتن بوم کسب و کار باید بدانید مهم‌ترین کاری که شرکت شما باید انجام دهد تا موفق شود چیست؟ جواب این سؤال اغلب محصول یا خدماتی است که به مشتریان خود ارائه می‌دهید. بپرسید:

- مهم‌ترین کاری که استارت آپ شما باید برای موفقیت انجام دهد چیست؟
جواب شما نباید بیشتر از یکی باشد.

خروجی کار: فهرستی از فعالیت‌های اصلی که با ارزش‌های پیشنهادی کسب و کارتان همخوانی دارند.

۴. منابع کلیدی

منابع اصلی دارایی‌های استراتژیکی هستند که برای کسب برتری و رقابت با سایرین به آنها نیاز دارید. استارت آپ شما برای موفقیت به وجود تنوع در منابع کلیدی نیاز دارد. اگر چه پول، منبع بسیار مهمی است ولی منظور از منابع، فقط پول نیست. منابع شامل تمام چیزهایی می‌شود که استارت آپ شما برای موفقیت نیاز دارد. بپرسید:

- به چه منابع مالی نیاز داریم؟

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبی](#) سر بزنید.



- به چه منابع انسانی نیاز داریم؟
- به چه منابع فیزیکی نیاز داریم؟
- به چه منابع فکری نیاز داریم؟

خروجی کار: فهرستی از منابع اصلی که با ارزش‌های پیشنهادی کسب‌وکارتان همخوانی دارند

۵. بخش مشتریان بوم کسب و کار

هیچ محصول بدون مشتری نمی‌تواند ارائه شود. مطمئن شوید می‌توانید یک نیاز و مسئله‌ی فعلی و گزینه‌های دیگر مورد استفاده مشتریان را شناسایی کنید. در نتیجه مهم است که بفهمید بخش مشتریان چه چیزهایی را شامل می‌شود؟ بوم مدل کسب و کار شامل ۴ بخش مشتریان می‌شود:

بازار انبوه

بازار انبوه یعنی محصولات یا خدمات خود را برای سطح گسترده‌ای از افراد ارائه کنید. مثل صابون که همه از آن استفاده می‌کنند.

بازار محدود

بازار محدود یعنی محصول یا خدمات شما برای گروه خاصی از مشتریان بر اساس نیازهای خاصی طراحی شود. برای مثال فقط زوج‌هایی که در انتظار فرزند جدید هستند سیسمونی می‌خرند.

بازار بخش‌بندی شده

بسیاری از شرکت‌ها بازارهای خود را بخش‌بندی می‌کنند، برای مثال شما ممکن است بازار خود را بر اساس سن، جنسیت یا مکان جغرافیایی تقسیم کنید و برای هر بخش محصول خاصی را ارائه کنید.

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتما به [اقيانوس آبی](#) سر بزنید.

بازار متنوع

شرکتی که بیشتر از یک بازار بخش‌بندی شده دارد، دارای بازار متنوع است.

بپرسید:

- مهم‌ترین مشتریان ما چه کسانی هستند؟
- اولین مشتریان ما چه کسانی بودند؟
- چه کسانی بیشتر از ارزش پیشنهادی ما بهره می‌برند؟

خروجی: فهرستی از چیزهایی که توسط بخش‌بندی مشتریان اولویت‌بندی شده است.

۶. ارتباط با مشتری

مؤسسان یک استارت‌آپ می‌دانند که خدمات مشتری، کلید موفقیت است. ارائه خدمات به مشتری می‌تواند در قالب چیزهای مختلفی ارائه شود. بپرسید:

- شرکت ما چگونه قرار است با مشتری تعامل داشته باشد؟
- اگر مشتریان به حمایت ما نیاز داشتند چگونه می‌توانند به ما دسترسی داشته باشند؟
- بهینه‌ترین روش برای ارائه خدمات به مشتریان چیست؟

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به [اقيانوس آبی](#) سر بزنید.

خروجی: شرح شیوه‌های ارتباط با مشتریان در مدل کسب و کار

۷. کانال توزیع (کانال‌های رسیدن به مشتری)

اگر بتوانید به مشتریان خود دسترسی داشته باشید شرکت شما مدت زیادی دوام نخواهد آورد. پس ببینید چگونه می‌توانید خدمات یا محصولات خود را به دست آنها برسانید. بپرسید:

- آیا ما مستقیماً از کانال ارتباطی خود با مشتریان در ارتباط خواهیم بود؟
- یا از طریق کانال شرکای خود با مشتریان ارتباط برقرار می‌کنیم؟ (مثل آمازون)
- یا هردو؟

خروجی: فهرستی از کانال‌های مهم که به بخش مشتریان متصل هستند.

۸. ساختار هزینه

در این بخش از بوم کسب و کار شما هزینه‌های مختلف کسب و کار و پیامدهای مالی مدل خود را پیگیری می‌کنید. از خود بپرسید:

- هزینه‌های ثابت شرکت شما چه چیزهایی هستند؟
- مهم‌ترین هزینه‌ها برای استارت‌آپ شما چه چیزهایی است؟
- کدام منابع کلیدی از همه گران‌تر هستند؟
- گران‌ترین فعالیت‌های کلیدی چه چیزهایی هستند؟
- هزینه‌های متغیر شما چیست؟
- مقیاس اقتصادی شما چقدر است؟

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنید.

خروجی: فهرستی از ساختار هزینه و ارتباط آن با فعالیت‌های اصلی

۹. جریان درآمد

جریان درآمد شما نحوه کسب درآمد و میزان درآمد شما را نشان می‌دهد. استارت آپ شما احتمالاً دارای جریان‌های درآمد مختلفی باشد. بپرسید:

- مشتریان شما در حال حاضر برای محصولات مشابه چقدر پرداخت می‌کنند؟
- به چه شیوه‌ای برای آن محصولات پول می‌پردازند؟
- آیا از شیوه پرداخت خود راضی هستند یا ترجیح می‌دهند روش دیگری را امتحان کنند؟
- تمایل دارند چقدر پول برای محصول پرداخت کنند؟

خروجی: فهرستی از جریان درآمدی که به بخش‌های مشتریان و ارزش‌های پیشنهادی متصل هستند.



برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنید.

