



## بیزینس مدل (Business Model) چیست؟ [تعریف + انواع] تیم تحریریه اکیانوس آبی

مدل کسب و کار نمایش جامعی از استراتژی هایی است که یک شرکت برای ایجاد، توسعه و تحقق مزیت رقابتی خود در بازار استفاده می کند. این مدل شامل شرح نحوه تولید، فروش و توزیع محصول یا خدمات شرکت، مدل درآمدزایی، هزینه ها و سایر جزئیات مربوط به عملکرد شرکت می باشد. مدل کسب و کار جزء اساسی و مهم هر شرکت و سازمانی است و برای تعیین و تعریف استراتژی عملیاتی شرکت در بازار استفاده می شود. در واقع مدل کسب و کار نشان می دهد که شرکت چه

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

ارزشی برای مشتریان خود ایجاد می کند، چگونه این ارزش را ارائه می دهد و چگونه هزینه های تولید و فروش را کاهش می دهد.

یک مدل کسب و کار موفق باید به سوالات زیر پاسخ دهد:

- محصول یا خدمات شرکت چیست؟
- چه کسی به این محصول یا خدمات نیاز دارد؟
- چگونه این محصول یا خدمات را به مشتریان خود ارائه می دهد؟
- برای این محصول یا خدمات چگونه پرداخت می شود؟
- چگونه هزینه تولید و فروش را کاهش دهیم؟

[اقيانوس آبي](#) سعی دارد در این مقاله توضیح بدهد که مدل کسب و کار چیست و چه اجزایی دارد. با ما همراه باشید.

## مدل کسب و کار چیست؟

یک مدل کسب و کار چگونگی ایجاد، ارائه و به دست آوردن ارزش را در زمینه های اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی و... زمینه ها تعیین می کند. مدل کسب و کار طراحی است که نحوه برنامه ریزی شرکت ها برای درآمدزایی از طریق محصول و مشتری را در بازاری خاص مشخص می کند.

## انواع مدل کسب و کار چیست؟

مدل فروش مستقیم (Direct Sales Model)

مدل تبلیغات و درآمد از تبلیغات (Advertising Model)

مدل اقتصاد اشتراکی (Sharing Economy Model)

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



مدل فروشگاهی (Retail Model)

مدل فروش مجدد (Resale Model)

مدل مبتنی بر اشتراک (Subscription-Based Model)

مدل فریمیوم (Freemium Model)

مدل مبتنی بر پلتفرم (Platform-Based Model)

مدل صدور مجوز (Licensing Model)

مدل فرانچایز (Franchise Model)

## تعریف مدل کسب و کار

مدل کسب و کار روشی است که شرکت‌ها برای تولید، توزیع و فروش محصولات و خدمات خود استفاده می‌کنند. مدل کسب و کار باید شامل شرح مفصلي از ساختار شرکت، محصولات یا خدمات، بازار هدف، مشتریان، رقبا، کانال‌های توزیع، منابع مورد نیاز، فعالیت‌های اصلی و جریان‌های درآمد باشد.

تعریف مناسب از مدل کسب و کار به شرکت‌ها کمک می‌کند تا برنامه‌ریزی و استراتژی درستی برای رشد و توسعه کسب و کار خود داشته باشند. این تعریف همچنین به شرکت‌ها اجازه می‌دهد تا با سایر کسب و کارها، مشتریان و سرمایه‌گذاران ارتباط برقرار کرده و با آنها همکاری کنند. برای ایجاد یک مدل کسب و کار موثر، یک شرکت باید بازار هدف خود را به خوبی تعریف کند، محصولات و خدمات خود را به شیوه‌ای مناسب بازاریابی کند، نیازهای مشتریان را درک کند و از مناسبترین و بهترین منابع برای تولید محصولات استفاده کند. در نهایت، باید از کانال‌های توزیع مناسب برای دستیابی به مشتریان و اطمینان از جریان درآمد کارآمد و پایدار استفاده شود.

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

نوع مدل کسب و کار بسته به نوع شرکت و صنعت متفاوت است. به عنوان مثال، یک شرکت تولیدی که محصولات خود را مستقیماً به مشتریان می‌فروشد، مدل کسب و کار متفاوتی با یک شرکت تجاری دارد که محصولاتی را از تولیدکننده خریداری می‌کند و سپس به مشتری می‌فروشد. به طور خلاصه، مدل کسب و کار نمایشی از نحوه عملکرد و سودآوری یک شرکت است و برای هر شرکتی باید بر اساس نیازها و ویژگی‌های شرکت طراحی و تعریف شود.

## عناصر تشکیل دهنده یک مدل کسب و کار



### 1- ارزش‌های پیشنهادی: (Value Propositions)

ارزش پیشنهادی یک شرکت بخشی از مدل کسب و کار آن است که به مشتریان نشان می‌دهد که چگونه شرکت ارزش‌های منحصر به فرد خود را ایجاد می‌کند. این مقادیر می‌تواند مزیت‌های خاص

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

محصول، ويژگي هاي خاص، خدمات پس از فروش، متوسط قيمت و ... باشد. در واقع، ارزش پيشنهادي يك شركت، مزايائي است كه يك شركت براي مشتريان خود فراهم مي كند تا آنها را تشويق به خريد و استفاده از محصولات و خدمات خود كند.

## 2- بخش بندي بازار هدف: (Target Customer Segments)

مدل كسب و كار گروهی از مشتريان است كه شركت براي آنها ارزش ايجاد مي كند. در واقع شركت با شناخت گروه هدف مي تواند بر مشترياني متمرکز شود كه نيازهاي خاص آنها را برآورده مي كنند. اين امر به شركت كمك مي كند تا از منابع خود به بهترين شكل استفاده كند و هزينه هاي ناشی از روش هاي بازاریابی گسترده را کاهش دهد.

## 3- کانال توزیع (Distribution Channels)

مجموعه ای از روش ها و فرآیندهایی است كه يك شركت براي فروش محصولات خود و ارائه خدمات به مشتريان خود استفاده مي كند. کانال توزیع شامل كليه فعاليت هايي است كه در طول زنجيره تامین از دستيابی به مواد اوليه، توليد، توزيع، فروش و تحويل محصولات به مشتريان رخ مي دهد. کانال توزیع شامل فروشگاه هاي فیزیکی، فروشگاه هاي آنلاین، عرضه مستقیم از سمت شركت، شبکه توزیع کنندگان و فروشندگان، شركت هاي پستی، خدمات پخش و مونتاژ و ... می باشد. استفاده از کانال توزیع گسترده براي يك شركت مي تواند منجر به افزايش فروش و در نتيجه افزايش سود شود. به عنوان مثال، شركت هايي كه محصولات خود را از طريق فروشگاه اينترنتی به فروش می رسانند، می توانند به مشتريان خود در سراسر جهان دسترس پيدا کنند و فروش و آگاهی از محصولات خود را افزايش دهند.

برای مشاهده ساير مقاله هاي ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

از سوی دیگر، شرکت هایی که از شبکه ای از توزیع کنندگان و فروشندگان برای فروش محصولات خود استفاده می کنند، می توانند با ورود به بازارهای جدید و تحقق اهداف خود میزان رشد و درآمدشان را افزایش دهند.

در نهایت، اهمیت کانال توزیع به دلیل این است که با استفاده از روش های مناسب و هوشمندانه در توزیع محصولات، شرکت ها می توانند به سودآوری بیشتری برسند.

#### 4- روش درآمدزایی: (Revenue Streams)

کسب درآمد مدل کسب و کار روشی است که یک شرکت برای کسب درآمد از محصولات و خدمات خود استفاده می کند. این رویکرد ممکن است شامل فروش محصولات و خدمات، تقسیم درآمد، تبلیغات، خدمات پولی، صدور مجوز و غیره باشد. یک شرکت برای تامین هزینه های خود و افزایش سود باید راه درستی را برای درآمدزایی از محصولات خود انتخاب کند.

#### 5- منابع کلیدی: (Key Resources)

در واقع، منابع کلیدی برای یک شرکت حیاتی هستند و بدون آنها نمی تواند برای مشتریان خود ارزش ایجاد کند. این منابع می تواند شامل فناوری، تجهیزات، مواد اولیه، افراد، داده ها، مالکیت معنوی و غیره باشد.

Key Resources منابع استراتژیکی هستند که یک شرکت برای ایجاد و ارائه ارزش پیشنهادی خود، رسیدن به بازار هدف و حفظ روابط با مشتریان خود دارد.



نمونه ای از بوم مدل کسب و کار

به عنوان مثال، یک شرکت نرم‌افزاری ممکن است منابع کلیدی خود را به صورت فناوری مالکیتی، افراد توسعه دهنده نرم‌افزار با مهارت بالا و منابع مالی برای پشتیبانی از تحقیقات و توسعه مداوم داشته باشد.

## 6-فعالیت‌های کلیدی:(Key Activities)

فعالیت‌های کلیدی یا Key Activities مجموعه فعالیت هایی است که توسط یک شرکت برای تولید و ارائه محصولات یا خدمات خود به مشتریان انجام می شود. فعالیت‌های کلیدی بیشترین تأثیر را در موفقیت یا شکست یک شرکت دارد.

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





فعالیت‌های کلیدی شامل تحقیق و توسعه، طراحی و تولید محصول، تولید و ارائه خدمات، بازاریابی و فروش، پشتیبانی مشتری و خدمات پس از فروش، مدیریت زنجیره تأمین و تحویل محصولات به مشتریان است.

مهمترین مزیت داشتن فعالیت‌های کلیدی مناسب برای یک شرکت، کاهش هزینه‌ها و افزایش کیفیت محصولات یا خدمات است. به عنوان مثال، شرکت‌هایی که از فعالیت‌های تحقیق و توسعه برای بهبود محصولات خود استفاده می‌کنند، می‌توانند محصولات خود را با کیفیت بالاتر و هزینه کمتر تولید کنند و در نتیجه رقابت قوی‌تری در بازار به دست آورند.

همچنین شرکت‌هایی که در فعالیت‌های کلیدی مرتبط با پشتیبانی مشتری و خدمات پس از فروش عملکرد خوبی دارند، می‌توانند از رضایت مشتری بیشتری برخوردار شوند و در نتیجه سهم بیشتری از بازار را از آن خود کنند.

## 7- پارتنرها: (Key Partnerships)

شرکا در مدل کسب و کار شرکت‌هایی هستند که می‌توانید از آنها برای ایجاد ارزش برای مشتریان خود استفاده کنید. شرکا ممکن است شامل تامین‌کنندگان، شرکت‌های تحقیق و توسعه، تجهیزات تخصصی و غیره باشد.

به عنوان مثال، یک شرکت تولیدی ممکن است با یک شرکت حمل و نقل همکاری کند تا محصولات خود را به مشتریان خود تحویل دهد. به همین ترتیب، از تامین‌کنندگانی استفاده می‌کند که مواد با کیفیتی را ارائه می‌دهند تا بتواند محصولات با کیفیت تولید کند. بنابراین انتخاب شرکای مناسب می‌تواند شرکت را در رسیدن به اهداف خود و ایجاد ارزش برای مشتریان خود یاری دهد.

مقاله مرتبط : [بوم مدل کسب و کار چیست؟](#)

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

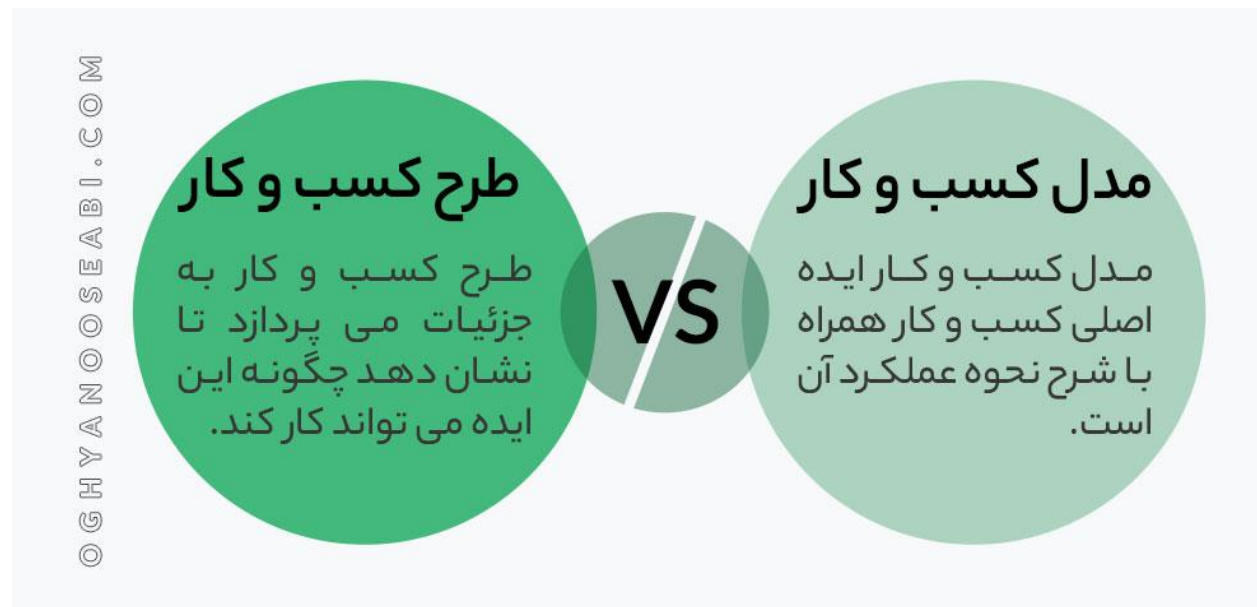


## مدل کسب و کار در مقابل طرح کسب و کار

هم مدل کسب و کار و هم **طرح کسب و کار** عناصری از **استراتژی** کلی کسب و کار شما هستند. با این حال، تفاوت‌های اساسی بین مدل کسب و کار و طرح کسب و کار وجود دارد.

مدل کسب و کار: یک مدل کسب و کار، فرضیه شما را در مورد اینکه چگونه کسب و کار شما درآمد ایجاد می‌کند و به سودآوری می‌رسد را توصیف می‌کند. مدل کسب‌وکار شامل یک نمای کلی از آنچه ارائه می‌دهید و به چه کسی است.

طرح کسب و کار: یک طرح کسب و کار یک سطح پایین می‌آید تا نشان دهد که چگونه مدل کسب و کار را اجرا می‌کنید. مدل کسب و کار به عنوان پایه کسب و کار در نظر گرفته می‌شود و معمولاً در پاسخ به تغییرات کوتاه مدت در ساختارش تجدید نظر نمی‌شود اما طرح کسب و کار بر اساس تغییرات در روند اقتصاد یا بازار می‌تواند به روز شود.



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

مدل كسب و كار پايه و اساس يك شركت است، در حالي كه طرح كسب و كار ساختار است. بنابراين، يك مدل كسب و كار ايده اصلي كسب و كار همراه با شرح نحوه عملکرد آن است. طرح كسب و كار به جزئيات مي پردازد تا نشان دهد چگونه اين ايده مي تواند كار كند.

## اهميت مدل كسب و كار

مدل كسب و كار يكي از مهمترين عواملی است كه هر شركتی بايد در نظر بگيرد. اين مدل به شركت كمك مي كند تا در توليد، توسعه و توزيع محصولات و خدمات بهينه عمل كند و در نهايت به سودآوری و رشد كسب و كار دست يابد. در ادامه برخي از اهميت های مدل كسب و كار مورد بحث آمده است:

### بهينه‌سازي ساختار شركت:

مدل كسب و كار سازمان را آماده مي كند تا ساختار داخلي خود را با رشد و گسترش بهبود بخشد.

### شناسايي بازارهای هدف:

مدل كسب و كار به شركت كمك مي كند تا با شناسايي بازارهای هدف و رقابت با رقا در بازار، بازاریابی و توزيع محصولات خود را برنامه ريزی كند.

شناسايي بازار هدف نیز در تدوين و اجرائی يك [استراتژی بازاریابی](#) موفق برای هر محصول جديد مهم است.

برای مشاهده ساير مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.



## بازار هدف چيست؟



بازار هدف گروهی از افراد است که به دلیل ویژگی‌های مشترکشان مانند سن، درآمد و سبک زندگی، به عنوان محتمل‌ترین مشتریان بالقوه برای یک محصول شناخته شده‌اند. شناسایی بازار هدف در تدوین و اجرای یک برنامه بازاریابی موفق برای هر محصول جدید مهم است.

## شناسایی مشتریان و بهبود ارتباط با آنها:

مدل کسب و کار به شرکت کمک می‌کند تا مشتریان خود را به بهترین شکل شناسایی کند و به نیازهای آنها پاسخ دهد. با ارائه یک مدل کسب و کار موثر، شرکت‌ها بهترین راه‌ها را برای برقراری ارتباط با مشتریان به دست می‌آورند و می‌توانند روابط با آنها را بهبود بخشند.

## مدیریت منابع:

یک مدل کسب و کار که به شرکت‌ها کمک می‌کند تا از منابع خود حداکثر استفاده را ببرند و با صرفه‌جویی در مصرف منابع هزینه‌های خود را کاهش دهند. به علاوه باید به این نکته توجه کرد که مدل کسب و کار مدیریت منابع انسانی را با بهینه‌کردن ارتباطات نیز بهبود می‌بخشد.

## جذب سرمایه‌گذار:

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

يکي از مهمترين مواردی که سرمايه گذاران به دنبال آن هستند، یک مدل کسب و کار قوی است. یک مدل کسب و کار با کیفیت به سرمايه گذاران نشان می‌دهد که عملکرد سازمان به شیوه‌ای پایدار است و در نتیجه شانس آن را برای جذب سرمايه گذار افزایش می‌دهد.

## تصميم گيري بهتر:

از آنجایی که مدل کسب و کار مجموعه‌ای از تصمیمات و ترکیبات مختلف است، استفاده از آن به کارآفرینان کمک می‌کند تا تصمیمات بهتری در مورد کسب و کار خود بگیرند و نقاط قوت و ضعف کسب و کار خود را بهتر درک کنند.

## سازماندهی بهتر:

استفاده از مدل کسب و کار به کارآفرینان کمک می‌کند تا کسب و کار خود را بهتر سازماندهی کنند. این به کارآفرینان اجازه می‌دهد تا بهتر روی نقاط قوت کسب و کارشان تمرکز کنند و بر آنها تمرکز کنند.



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



## عوامل موثر در بيزينس مدل

هنگام طراحی و پياده سازي يك مدل كسب و كار، عوامل موثر متعددي وارد عمل مي شوند. اين عوامل عبارتند از:

**صنعت:** هر صنعت خاص نيازهاي متفاوتي دارد كه بر اساس آن بايد مدل كسب و كارش تعيين شود. عواملی مانند الگوهای عرضه و تقاضا، محصولات و خدمات مورد نظر و روش های تولید و توزیع بر طراحی مدل های کسب و کار تأثیر می گذارند.

**مشتریان:** شناخت مشتریان و نيازهاي آنها يكي از عوامل مهم در توسعه مدل كسب و كار است. با شناخت مشتریان و نيازهاي آنها مي توان محصولات و خدمات مورد نياز آنها را عرضه كرد و در نتيجه به سوددهي بالاتري دست يافت.

**رقبا:** رقا و روند رقابت در صنعت بر طراحی مدل كسب و كار تأثير مي گذارد. اگر رقبای بیشتری در این صنعت وجود دارد، بايد استراتژي هاي منحصر به فردي را در مدل كسب و كار خود براي جذب مشتري و داشتن جايگاه قوي تری در بازار پياده كنيم.

**فناوری:** فناوری عامل مهمی در طراحی مدل كسب و كار است. با استفاده از فناوری هاي جديد مي توان پيشرفت هاي چشمگيري در فرآيند توليد، توزيع، بازاریابی و خدمات پس از فروش ايجاد كرد.

**مالی:** عوامل مالي شامل سرمايه گذاري، مدیریت سرمايه، هزینه هاي توليد و توزيع و سودآوری است كه يكي از عوامل تاثيرگذار بر مدل كسب و كار.

بیشتر بخوانید: [بوم كسب و كار](#) چیست و چگونه ترسيم مي شود؟

برای مشاهده ساير مقاله هاي ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.



## انواع مدل های کسب و کار

مدل های کسب و کار می توانند بسیار متنوع باشند و بسته به نوع کسب و کار، صنعت و نیاز مشتری متفاوت باشند. در زیر برخی از انواع شناخته شده مدل های کسب و کار آورده شده است:

### مدل فروش مستقیم: (Direct Sales Model)

در این مدل کالا یا خدمات مستقیماً به مشتریان فروخته می شود. این مدل اغلب در مشاغل کوچک و متوسط استفاده می شود.

### مدل تبلیغات و درآمد از تبلیغات: (Advertising Model)

در این مدل شرکت با نمایش تبلیغات در وب سایت، اپلیکیشن یا رسانه های دیگر کسب درآمد می کند. از نمونه های این مدل می توان به گوگل، فیسبوک و یوتیوب اشاره کرد.

### مدل اقتصاد اشتراکی: (Sharing Economy Model)

اقتصاد اشتراکی که بعضی ها آن را اقتصاد تسهیمی هم می خوانند یک مدل کسب و کار است که سابقه هزار ساله در بین عموم مردم دارد اما امروزه به کمک تکنولوژی معنای متفاوتی پیدا کرده است. در آن افراد بر یک بستر آنلاین عضو می شوند و خدمات و کالاهای خود را در ازای دریافت مبلغ مشخص با دیگران به اشتراک می گذارند.

به اشتراک گذاشتن دارایی ها در حوزه های متفاوتی به کار رفته است و استارتاپ ها توانسته اند با تکیه بر این مدل اقتصادی به موفقیت دست پیدا کنند.

### مدل فروشگاه: (Retail Model)

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

در اين مدل، شركت محصولات خود را از طريق فروشگاه هاي زنجيره اي يا غير زنجيره اي به مصرف كنندگان عرضه مي كند. از نمونه هاي اين مدل مي توان به Walmart، [خانومي](#) اشاره كرد.

### مدل فروش مجدد: (Resale Model)

در اين مدل محصولات دست دوم با قيمت كمترى نسبت به بازار به فروش مي رسد. برخي از نمونه هاي اين مدل eBay و Craigslist هستند.

### مدل مبتني بر اشتراك: (Subscription-Based Model)

در اين مدل، مشتريان هر ماه يا هر سال مبلغ ثابتي را براي دسترسي به محصول يا خدمات پرداخت مي كنند. نمونه هايي از اين مدل Netflix و Spotify و [متمم](#) هستند.

### مدل فريميوم: (Freemium Model)

در اين مدل محصول يا خدمات اصلي به صورت رایگان به مشتري ارائه مي شود. اما کاربران برای دسترسي به ويژگي هاي پيشرفته بايد هزينه پرداخت كنند. نمونه هايي از اين مدل Dropbox و LinkedIn Premium و [نشونت](#) هستند.

### مدل مبتني بر پلتفرم: (Platform-Based Model)

در اين مدل، شركت بستري را براي ارتباط بين کاربران يا شركت ها فراهم مي كند و از محل كارمزد خدمات يا فروش محصولات ديگران بر روي پلتفرم خود درآمد كسب مي كند. نمونه هايي از اين مدل Airbnb و Uber و [ديجي کالا](#) هستند.

### مدل صدور مجوز: (Licensing Model)

براي مشاهده ساير مقاله هاي ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.



در اين مدل، شركت مجوز فناوري، برند يا محصول خود را به شركت ديگري مي دهد. اين شركت مالك حق چاپ فناوري، نام تجاري يا محصول است. و با گرفتن هزينه اي از شركت هاي ديگر براي استفاده از آن مجوزها درآمد كسب كنيد. نمونه هايي از اين مدل مايكروسافت و ادوبي هستند.

## مدل فرانشايز: (Franchise Model)

در اين مدل، يك شركت به ديگران اجازه مي دهد از نام و برند آن استفاده كنند و محصولات يا خدمات آن را بفروشند.



## ارزيابي مدل هاي كسب و كار

ارزيابي مدل هاي كسب و كار (Business Model Evaluation) فرايندي است كه در آن مدل هاي كسب و كار مختلف با توجه به عواملی مانند درآمدزایی، هزينه ها، ارزش افزوده و ريسك ها، ارزيابي و

برای مشاهده ساير مقاله هاي ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

تحليل مي شوند. اين فرايند به كارآفرينان و مديران اجازه مي دهد تا با تحليل دقيقی از مدل كسب و كار خود، نقاط قوت و ضعف آن را بشناسند و در نتيجه، بهبودهاي لازم را در آن اعمال كنند.

پس از ايجاد مدل كسب و كار، نياز است آن را ارزيابي كرد تا بتوانيد بهترين تصميم‌هايي را براي رشد كسب و كار خود بگيريد. براي ارزيابي مدل كسب و كار، مي‌توانيد از روش‌هاي مختلفي استفاده كنيد.

در زير به برخي از روش‌هاي ارزيابي مدل كسب و كار اشاره مي‌كنيم:

1. درآمد: چگونه در طول زمان درآمد پایدار كسب كنيم.
2. هزینه يابی: شناسایی و کاهش هزینه های مختلف.
3. ارزش‌آفرینی: توانایی ايجاد ارزش براي مشتريان و جذب آنها
4. پایداری محصول: پایداری و قابلیت توسعه محصول يا خدمات ارائه شده توسط بيزنس مدل
5. رقابت‌پذیری: توانایی رقابت با ساير رقبا در بازار و مزيت‌هاي رقابتي
6. تعامل با مشتريان: روابط و تعاملات موثر با مشتريان و توانایی جذب و حفظ آنها
7. مدیریت منابع: توانایی مدیریت منابع شركت شامل منابع مالي، انساني و فني

با استفاده از اين معيارها مي توان مدل هاي كسب و كار را ارزيابي و بهبود بخشيد و با استفاده از اين ارزيابي ها مي توان آنها را بهتر با نيازها و ترجيحات مشتري منطبق كرد و بهبود بخشيد.

## چگونه يك مدل كسب و كار موثر ايجاد كنيم؟

ايجاد يك مدل كسب و كار پايدار و موفق مي تواند به كسب و كار شما كمك كند تا در يك محيط رقابتي برجسته شود و درآمد قابل توجهی ايجاد كند. در زير نحوه ايجاد يك مدل كسب و كار موثر را توضيح خواهيم داد:

براي مشاهده ساير مقاله هاي ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.



**تجزيه و تحليل بازار:** براي ايجاد يك مدل كسب و كار موثر، بايد بازار را به دقت تجزيه و تحليل كنيد و نيازها و مشكلات را شناسايي كنيد. شما همچنين بايد رقبای خود را بشناسيد و استراتژی های آنها را بررسی كنيد.

**شناسايي مشتريان:** شناسايي و تعيين نوع مشتريان هدف و نيازهای آنها، براي ايجاد يك بيزنس مدل موفق بسيار حائز اهميت است.

**تعيين نمونه اوليه:** با توجه به نياز مشتري و تحليل بازار، نمونه اوليه خود را مشخص كنيد و سعی كنيد آن را به طور كامل ارائه دهيد.

**مدل درآمد:** براي ايجاد يك مدل كسب و كار موفق، بايد مدل درآمدی مناسب براي كسب و كار خود تعيين كنيد. اين مدل بايد قابل اجرا و پايدار باشد.

**تعيين سرمايه مورد نياز:** بحران مالی بزرگترین مشکل در تجارت است. براي كسب درآمد زياد و پايدار بايد ميزان و سرمايه مورد نياز براي راه اندازی يك كسب و كار را مشخص كنيد.

**تعريف فرآيندهای عملياتی:** براي ايجاد يك مدل كسب و كار موفق، بايد فرآيندهای مناسبی براي كسب و كارتان ايجاد كنيد.

**تجزيه و تحليل بيزنس مدل های رقبا و صنعت:** بررسی بيزنس مدل های رقبا و تحليل صنعت مورد

نظر به شما اين امکان را می دهد كه بيزنس مدل خود را با توجه به وضعيت رقابتي صنعت و مزایای

رقبا بهتر شكل دهيد.

**تست مدل كسب و كار:** پس از مدل سازی مدل كسب و كار، بايد آن را تست كنيد. بهترين راه براي آزمایش مدل كسب و كار، آزمایش بازار است. به عنوان مثال، می توانید با يك محصول يا خدمتی

براي مشاهده ساير مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

ساده شروع كنيد، بازخورد مشتريان را جمع آوري كنيد و مدل كسب و كار خود را بر اساس نتايج به روز كنيد.

**بهبود مدل كسب و كار:** هيچ مدل كسب و كاري نمي تواند از ابتدا كامل و بي نقص باشد. بنابراين، بهبود بيزينس مدل به مرور زمان لازم است. هميشه به ياد داشته باشيد كه تغييرات در بازار، فناوري و مشتريان ممكن است بيزينس مدل شما را مورد تغيير قرار دهد.

**نظارت و ارزيابي مستمر:** براي موفقيت در كسب و كار، بايد مدل كسب و كار خود را دائماً رصد و ارزيابي كنيد. شما بايد شاخص هاي كليدي عملکرد خود را شناسايي کرده و سعی كنيد آنها را بهبود بخشيد. به اين ترتيب بايد از ابزارهاي مختلفي مانند آناليز SWOT، Boston Matrix و غيره براي توسعه مدل كسب و كار خود استفاده كنيد.



**ايجاد مدل كسب و كار موثر**

- تجزيه و تحليل بازار
- شناسايي مشتريان
- تعيين نمونه اوليه
- تعيين مدل در آمد
- تعيين ميزان سرمايه
- تعريف فرآيندهاي عملياتي
- تحليل بيزينس مدل هاي رقبا و صنعت
- تست مدل كسب و كار
- بهبود مدل كسب و ك
- نظارت و ارزيابي مستمر

نمونه هايي از مدل هاي كسب و كار موفق

براي مشاهده ساير مقاله هاي ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

در دنياي تجارت، بسياري از شركت ها و استارت آپ ها با مدل هاي خلاقانه و كارآمد كسب و كار خود به موفقيت هاي چشمگيري دست يافته اند. در زير چند نمونه موفق از مدل هاي كسب و كار در دنيا آورده شده است:

1. مدل كسب و كار تبليغاتي گوگل Google: با مدل كسب و كار تبليغاتي خود، توانسته است با ارائه خدمات تبليغاتي مانند Google AdWords و Google AdSense خدمات تبليغاتي مختلفی را به مشتريان خود ارائه دهد.
2. بيزنس مدل توليدي شركت تويوتا: شركت هايي مانند **Toyota** با بيزنس مدل توليدي خود، توانسته اند با بهره گيري از فرايندهاي توليدي پيشرفته و بهينه، محصولات با كيفيت و قيمت مناسب را به بازار عرضه كنند.
3. مدل كسب و كار فروشگاهي والمارت: شركت هايي مانند والمارت با ارائه محصولات متنوع و قيمت مناسب توانسته اند با مدل كسب و كار فروشگاهي خود خدمات خريد راحت و مطمئي را به مشتريان خود ارائه دهند.
4. مدل كسب و كار اشتراكي نتفليكس: **نتفليكس** يكي از موفق ترين شركت هاي توليد محتوای ويدئويي است. مدل تجاري آن مبتني بر ارائه خدمات اشتراك است، بنابراين كاربران مي توانند با پرداخت هزينه ماهانه به پايگاه داده فيلم ها و سريال هاي ويدئويي نتفليكس دسترسي داشته باشند. **آمازون پرايم** و **اسپاتيفاي** نيز با مدل كسب و كار اشتراكي خود توانسته اند با ارائه محتوای متنوع و جذاب، پيشنهادي منحصر به فرد را به مشتريان خود ارائه دهند..
5. مدل كسب و كار تسلا: تسلا شركتي است كه خودروهاي الكتريكي توليد مي كند. مدل كسب و كار آن بر پايه تامين خودروهاي الكتريكي با ارزش افزوده بالا و ارائه خدمات به مشتريان از جمله شارژ رايگان خودروهاي تسلا است.

6. مدل کسب‌وکار پلتفرمی: Airbnb ایر بی ان بی یکی از موفق‌ترین شرکت‌های اجاره مسکن کوتاه مدت است. مدل کسب و کار مبتنی بر ایجاد یک بازار متقابل بین کسانی است که اجاره می دهند و کسانی که می خواهند اجاره کنند، به طوری که **Airbnb** به عنوان پل ارتباطی بین این دو گروه عمل می کند.

7. مدل کسب و کار پلتفرمی: Uber اوبر نیز با ارائه بستری برای ارتباط بین مشتریان و ارائه دهندگان خدمات، توانسته‌اند با بیزینس مدل پلتفرمی خود، به ارائه خدمات متنوعی به مشتریان خود بپردازند.

این نمونه از مدل های کسب و کار موفق شامل ارائه خدمات و محصولات با ارزش افزوده بالا، استفاده از فناوری های جدید، استفاده از روش های نوین تبلیغاتی و بازاریابی، استفاده از ارتباط موثر با مشتریان، بهینه سازی هزینه ها و ساختار درآمد، و ... می باشد.

## نتیجه گیری

در نتیجه، مدل کسب و کار یکی از عناصر مهم و کلیدی در موفقیت یک کسب و کار است. تعیین بیزینس مدل مناسب برای یک کسب و کار مستلزم مطالعه کامل و جامع عوامل داخلی و خارجی مرتبط با کسب و کار از جمله منابع کلیدی، ارزش پیشنهادی، مشتریان، کانال های توزیع، رقبا، هزینه ها و درآمدها و فعالیت های اصلی است. بیزینس مدل های مختلفی وجود دارد که با توجه به نوع کسب و کار، مناسب ترین بیزینس مدل برای آن مشخص می شود. در نهایت، ارزیابی و بهبود مدل کسب و کار یکی از مهم ترین راه های افزایش **سودآوری کسب و کار** است.

همین حالا دوره آموزشی **دوره سیستم سازی SYSTEM+** را شروع کرده و با طراحی مدل کسب و کار خود بهینه سازی عملکرد کسب و کارتان را تجربه کنید!

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





اطلاعات بیشتر دوره سیستم سازی

## سوالات متداول

### 1. مدل کسب و کار چیست؟

یک مدل کسب و کار چگونگی ایجاد، ارائه و به دست آوردن ارزش را در زمینه های اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی و... زمینه ها تعیین می کند. مدل کسب و کار طرحی است که نحوه برنامه ریزی شرکت ها برای درآمدزایی از طریق محصول و مشتری را در بازاری خاص مشخص می کند.

### 2. انواع مدل کسب و کار چیست؟

مدل فروش مستقیم (Direct Sales Model)

مدل تبلیغات و درآمد از تبلیغات (Advertising Model)

مدل اقتصاد اشتراکی (Sharing Economy Model)

مدل فروشگاه‌های (Retail Model)

مدل فروش مجدد (Resale Model)

مدل مبتنی بر اشتراک (Subscription-Based Model)

مدل فریمیوم (Freemium Model)

مدل مبتنی بر پلتفرم (Platform-Based Model)

مدل صدور مجوز (Licensing Model)

مدل فرانچایز (Franchise Model)

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