



# بوم کسب و کار چیست و چرا به آن نیاز داریم؟

تیم تحریریه آقیانوس آبی

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

بوم کسب و کار یک روش بصری و ساده برای تعیین مدل کسب و کار است و طرح **کسب و کار** شما را در قالب ساختاری منظم و جامع ارائه می‌کند. بوم مدل 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 **گروه کسب و کار اقیانوس آبی** همراه باشید تا با اهمیت و نحوه ترسیم بوم کسب و کار بیشتر آشنا شوید.

## بوم کسب و کار چیست؟

خیلی از مدیران می‌پرسند که بوم مدل کسب و کار چیست **Business model canvas** (بیزینس مدل کانواس) و چه فایده ای دارد؟ بوم مدل کسب و کار، خیلی سریع و خلاصه و جامع، کسب‌وکارتان را به نمایش در می‌آورد و داشتن آن فوایدی هم به همراه دارد:

- می‌توانید به راحتی استارت‌آپ خود را به سرمایه‌گذاران یا شرکای تجاری احتمالی‌تان معرفی کنید.
- می‌توانید قبل از اینکه بخواهید هزینه کنید؛ کل کسب‌وکارتان را از بالا ببینید.
- می‌توانید شفافیت و تمرکز بهتری روی عوامل محرک کسب‌وکارتان داشته باشید.
- می‌توانید مدل کسب‌وکار خود را تغییر دهید و تمامی تأثیرات تغییر در مدل خود را در یک صفحه مشاهده کنید.
- تیم شما می‌تواند با بوم کسب کار شناخت بهتری از چشم‌انداز شما در خصوص کسب‌وکارتان داشته باشد.

پیدا کردن یک مدل کسب و کار مناسب می‌تواند کمی پیچیده باشد، به خصوص برای کسانی که دفعه اول است این کار را انجام می‌دهند. بوم مدل کسب و کار می‌تواند روی یک برگه بزرگ پرینت

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

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 مدل کسب و کار را ترسیم کنیم؟

چهارچوب بوم مدل کسب و کار شامل ۹ قسمت است که در کنار یکدیگر چشم‌اندازی منسجم از عوامل کلیدی محرک یک کسب‌وکار را تشکیل می‌دهند. شما باید برای طراحی بوم کسب و کار به یک سری پرسش‌های کلیدی پاسخ بدهید و هر یک از این پاسخ‌ها را هم در بخش مشخصی از بوم کسب و کار بنویسید. برای دانلود بوم مدل کسب و کار pdf از طریق دکمه آبی اقدام کنید.

اگر صاحب کسب و کار هستید و می‌خواهید دانش مدیریتی خود را بالا ببرید، **مگادوره مدیریت کسب و کار با نام دوره کاپیتان در محل گروه اکیانوس آبی در یزد برگزار می‌شود**. پیشنهاد می‌کنیم، حتما دوره کاپیتان را بررسی کنید و در صورتی که به مشاوره برای شرکت در دوره نیاز داشتید با ما تماس بگیرید: **۰۳۵-۹۱۰۰۲۰۸۰**

در اینجا به همه اجزای مدل کسب و کار کانواس نگاهی خواهیم انداخت. پس برای پاسخ به سوال چگونه بوم کسب و کار بنویسیم در ادامه مقاله **مجله اکیانوس آبی** با ما همراه باشید:

### 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:

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



- 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؟

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

## ۳. فعالیت‌های کلیدی

برای داشتن کانواس بیزینس مدل 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:

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



- 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 کسب‌وکارتان همخوانی دارند.

#### ۴. منابع کلیدی

منابع اصلی دارایی‌های استراتژیکی هستند که برای کسب برتری و رقابت با سایرین به آن‌ها نیاز دارید. استارت‌آپ 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؟
- 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 در بوم مدل 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:

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



## - بازار انبوه

بازار انبوه يعني محصولات يا خدمات خود را براي سطح گسترده‌اي از افراد ارائه كنيد. مثل صابون كه همه از آن استفاده مي‌كنند.

## - بازار محدود

بازار محدود يعني محصول يا خدمات شما براي گروه خاصي از مشتريان بر اساس نيازهاي خاصي طراحي شود. براي مثال فقط زوج‌هايي كه در انتظار فرزند جديد هستند سيسموني مي‌خرند.

## - بازار بخش‌بندي شده

بسياري از شركت‌ها بازارهاي خود را بخش‌بندي مي‌كنند، براي مثال شما ممكن است بازار خود را بر اساس سن، جنسيت يا مكان جغرافيايي تقسيم كنيد و براي هر بخش محصول خاصي را ارائه كنيد.

## - بازار متنوع

شركتي كه بيشتر از يك بازار بخش‌بندي شده دارد، داراي بازار متنوع است.

### بپرسيد:

- مهم‌ترين مشتريان ما چه كساني هستند؟
- اولين مشتريان ما چه كساني بودند؟
- چه كساني بيشتر از ارزش پيشنهادي ما بهره مي‌برند؟

**خروجي:** فهرستي از چيزهايي كه توسط بخش‌بندي مشتريان اولويت‌بندي شده است.

## ۶. ارتباط با مشتريان در بوم كسب و كار

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

مؤسسان يك استارت‌آپ مي‌دانند كه خدمات مشتري و **ارتباط با مشتريان** در مدل كسب و كار، كليد موفقيت است. ارائه خدمات به مشتري مي‌تواند در قالب چيزهاي مختلفي ارائه شود. براي كامل كردن ارتباط با مشتري در بوم كسب و كار از خود بپرسيد:

- شركت ما چگونه قرار است با مشتري تعامل داشته باشد؟
- اگر مشتريان به حمايت ما نياز داشتند چگونه مي‌توانند به ما دسترسي داشته باشند؟
- بهينه‌ترين روش براي ارائه خدمات به مشتريان چيست؟

**خروجي:** شرح شيوه‌هاي ارتباط با مشتريان در مدل كسب و كار

## ۷. كانال توزيع (كانال‌هاي رسيدن به مشتري)

اگر نتوانيد به مشتريان خود دسترسي داشته باشيد شركت شما مدت زيادي دوام نخواهد آورد. پس ببينيد چگونه مي‌توانيد خدمات يا محصولات خود را به دست آن‌ها برسانيد. بپرسيد:

- آيا ما مستقيماً از كانال ارتباطي خود با مشتريان در ارتباط خواهيم بود؟
- يا از طريق كانال شركاي خود با مشتريان ارتباط برقرار مي‌كنيم؟ (مثل آمازون)
- يا هردو؟

**خروجي:** فهرستي از كانال‌هاي مهم كه به بخش مشتريان متصل هستند.

## ۸. ساختار هزينه

در اين بخش از بوم كسب و كار شما هزينه‌هاي مختلف كسب و كار و پيامدهاي مالي مدل خود را پيگيري مي‌كنيد. از خود بپرسيد:

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



- 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؟

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

## ۹. جریان درآمد

جریان درآمد در بوم کسب و کار، 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.