



۶ مدل عالی کسب‌وکار برای استارت‌آپ‌ها

مردم، هنگام بحث درباره استارت‌آپ‌ها، مدام درباره مدل کسب‌وکار صحبت می‌کنند. اما مدل کسب‌وکار چیست؟ کدام مدل بهترین نتیجه را دارد و چرا؟ چگونه می‌توانید بفهمید استارت‌آپ شما از مدل مناسبی استفاده می‌کند؟

مدل کسب‌وکار نشان می‌دهد که استارت‌آپ شما قرار است کدام مشکل مصرف‌کننده را حل کند، چرا راهکارهای شما بهتر از راهکارهای رقبا است و یک کسب‌وکار، چگونه می‌تواند بین مبلغ دریافتی از مشتریان و هزینه‌هایش تعادل ایجاد کند؟

من سه ساعت با چند مدیر چینی جلسه داشتم و چندین مدل کسب‌وکار و مزایای مالی هرکدام را برای آن‌ها شرح دادم. پس از توضیح نمودار مدل کسب‌وکار (که توسط الکساندر اوستروالدِر برای کمک به کارآفرینان در طراحی یک مدل کسب‌وکار اختصاصی ابداع شده)، یک ساعت به این مدیران وقت دادم تا یک ایده تجاری جدید ارائه کنند. آن‌ها فوق‌العاده کار کردند و دو ایده عالی و آزمایش‌شده برای کسب‌وکار را انتخاب کردند.

در ادامه به این شش مدل کسب‌وکار جذاب اشاره کرده‌ام که بسیار الهام‌بخش هستند.

۱. حراج معکوس برگزار کنید

در حراج معکوس، خریدارانی که بسیار به قیمت حساس هستند، قیمت پیشنهادی خود برای یک خدمت را اعلام می‌کنند. اگر فروشنده آن قیمت را بپذیرد، خریدار هم باید به شرایط فروشنده متعهد بماند. مثلاً، شرکت پرایس‌لاین این خدمت را به مسافران ناامید و حساس به قیمت ارائه می‌دهد تا محل اقامت، اجاره اتومبیل و بلیط هواپیما را با کمترین قیمت تهیه کنند.

پرایس‌لاین از این استراتژی سود می‌برد؛ زیرا اکثر مشتریان احساس می‌کنند برنده این معامله هستند. قیمت پیشنهادی خریداران، فقط کمی بیشتر از حداقل قیمت قابل قبول برای تامین‌کنندگان پرایس‌لاین است. آمارهای مالی پرایس‌لاین قدرت این مدل کسب‌وکار را نشان می‌دهد: ۲۲ درصد رشد درآمد، ۵۰ درصد رشد سود و ۴۶ درصد افزایش قیمت سهام در دهه گذشته. درآمد پرایس‌لاین به ازای هر کارمند (با مجموع ۹۵۰۰ کارمند) حدود ۷۱۶ هزار دلار بوده که تقریباً شش برابر متوسط درآمد در صنعت تفریح و سفر است.

۲. تقاضاها را مدیریت کنید

تمام فروشندگان و خریداران، یک محصول را در فضای مجازی کنار هم جمع کنید. با این کار بزرگ‌ترین منبع خریداران را در اختیار فروشندگان قرار می‌دهید و برعکس. این مدل کسب‌وکار شرکت ای.پی. است و همچنان پابرجاست؛ زیرا خریداران و فروشندگان با سخت‌گیری فراوان به یکدیگر امتیاز می‌دهند و استفاده از سیستم پرداخت پی‌پل امنیت کار را افزایش داده است.

نتایج مالی ای.پی. نشان می‌دهد که این مدل نتیجه می‌دهد؛ اما چندان چشمگیر

نیست. در دهه گذشته، درآمد این شرکت به طور متوسط ۱۷ درصد رشد داشته است، سودش ۱۴ درصد افزایش یافته و ارزش سهامش ۵ درصد بیشتر شده است. درآمد شرکت به ازای هر کارمند (با مجموع ۳۳.۵۰۰ کارمند) در حدود ۴۷۹ هزار دلار بوده که تقریباً ۴۰ درصد بیشتر از متوسط درآمد در صنعت خرده‌فروشی است.

۳. قیمت‌ها را کاهش دهید تا سهم صنعت و سود کسب کنید

یک بازار عظیم را هدف قرار دهید و محصولاتان را با کمترین قیمت، ارسال سریع و خدمات عالی بفروشید. با رشد شرکت، خط تولید را گسترش دهید، برای تخفیف روی تعداد زیاد محصول با تامین‌کنندگان مذاکره کنید، در توسعه فناوری سرمایه‌گذاری کنید تا زمان پاسخگویی به مشتری را کوتاه کنید و عملیات بهبود یافته را حذف کنید. سپس کمترین قیمت را به مشتری ارائه کنید.

این مدل کسب‌وکار آمازون است و باعث شده این شرکت، طی دهه گذشته با ۲۷ درصد رشد سالانه به درآمد ۷۴ میلیارد دلار برسد و ارزش سهامش سالانه ۲۲ درصد افزایش می‌یابد. درحالی‌که درآمد آمازون به ازای هر کارمند (با مجموع ۱۱۷,۳۰۰ کارمند) حدود ۶۳۴ هزار دلار است، حاشیه سود خالص این شرکت فقط ۰.۳۷ درصد است.

۴. یک کسب‌وکار فروش حق امتیاز ایجاد کنید

شیوه مدیریت یک خرده‌فروشی محلی را بررسی کرده و این دانش را به سیستمی تبدیل کنید که قابلیت فروش به کارآفرینان سراسر دنیا را داشته باشد. کارآفرینان مشتاقی پیدا کنید که رویکرد مشابهی دارند و یک کتابچه راهنمای تشکیل شعبه کسب‌وکارشان را به آن‌ها بفروشید، به آن‌ها آموزش دهید و اجازه دهید که خودشان با مشکل یافتن محل تاسیس خرده‌فروشی و اجاره زمین کنار بیایند.

ری کروک از مدیران مک‌دونالد این ایده ساده را به معدن طلا تبدیل کرد. مک‌دونالد

با فعالیت در ۱۰۰ کشور، در دهه گذشته فقط ۴ درصد رشد درآمد داشته است؛ اما قیمت سهامش هر سال ۱۳ درصد افزایش یافته است. از فروش ۲۶ میلیارد دلاری این شرکت، بخش قابل توجهی یعنی ۲۰ درصد آن سود خالص است. این شرکت کارمندان زیادی دارد و درآمد شرکت به ازای هر کارمند (با مجموع ۴۴۰ هزار کارمند) کمتر از ۶۴ هزار دلار است.

۵. محصولی را با بالاترین قیمت ارائه دهید

مشتریانی پیدا کنید که بقای زندگیشان به خرید محصولی بستگی دارد که هیچ کس دیگری نمی تواند ارائه دهد. سپس برای استفاده از آن سالانه نیم میلیون دلار از آن ها پول بگیرید. این همان کاری است که شرکت داروسازی آلکسیگن انجام می دهد. در ایالات متحده، ۸۰۰۰ نفر به نوعی بیماری مبتلا هستند که باعث می شود سیستم ایمنی بدنشان هر شب تعدادی از گلبول های قرمز را از بین ببرد. بعضی از این افراد تحت پوشش شرکت های بیمه یا دولت ایالات متحده هستند و هر سال مبلغی معادل ۵۶۹ هزار دلار دریافت می کنند تا بتوانند از داروی سولیریس شرکت آلکسیگن استفاده کنند و زنده بمانند. این یک مدل عالی کسب و کار است.

در دهه گذشته، سهام الکسیون سالانه ۲۲۵۰ درصد رشد داشته و درآمد آن سالانه ۱۰۶ درصد افزایش یافته و به ۱.۶ میلیارد دلار رسیده است که ۱۶ درصد آن سود خالص است. درآمد این شرکت به ازای هر کارمند (با مجموع ۱،۷۷۴ کارمند) بیش از ۸۷۴ هزار دلار است.

۶. مبادلات فرد به فرد را تسهیل کنید

یک شرکت، چند اتومبیل دارد که غیر از سه روز در ماه، همیشه در پارکینگ پارک هستند. بعضی از کارمندان جوانی که در این شهر زندگی می کنند نیز هفت روز هفته برای رفت و آمد و انجام کارهایشان به اتومبیل احتیاج دارند. افراد قابل اعتمادی را

پیدا کرده و این اتومبیل‌ها را به آن‌ها اجاره دهید تا هم شرکت و هم این افراد از این معامله سود ببرند.

این مدل کسب‌وکار، فرد به فرد است و به نظر می‌رسد برای شرکت ایر بی.ان.بی. جواب داده است. این شرکت، ۶۰۰ هزار ملک اجاره موقت در ۳۴ هزار شهر دارد و این امکان را برای مردم فراهم کرده تا با پرداخت ۳ درصد مبلغ معامله به این شرکت، مکان‌های اقامتی خود برای اجاره به گردشگران را در این سایت ثبت کنند. سود پرداختی توسط اجاره‌کنندگان این مکان‌ها هم بین ۶ تا ۱۲ درصد است. این شرکت با درآمد ۲۵۰ میلیون دلاری، اخیراً ارزشی معادل با ۱۰ میلیارد دلار پیدا کرده است.

آیا یک یا ترکیبی از این مدل‌ها برای استارت‌آپ شما مناسب است؟ پس مدل کسب‌وکارتان را تعیین کرده و شروع کنید.