

## بوم مدل کسب و کار



### ۵ مزیت کلیدی استفاده از بوم مدل کسب و کار به جای برنامه کسب و کار

با شنیدن مطلبی درباره یک کسب و کار موفق، اولین اسمی که به ذهنتان خطور می‌کند چیست؟ من فقط به گوگل فکر می‌کنم، اما آن‌ها هم بارها شکست خورده‌اند. گوگل در ابتدا سعی می‌کرد از طریق تبلیغ الگوریتم جستجوی خود، درآمد کسب کند و سرانجام در سال ۲۰۰۳، Google Ads را راه‌اندازی کرد که یک پلتفرم تبلیغاتی برای کسب و کارها است. این تغییر مدل کسب و کار، گوگل را به رهبر بازار جستجو تبدیل کرد و بیش از دو دهه در صدر این بازار قرار گرفت.

### مدل کسب و کارتان می‌تواند استارت‌آپ شما را به موفقیت یا شکست برساند

اگر از افرادی که ایده‌ای برای راه‌اندازی کسب و کار دارند نظر بخواهید، اولین توصیه‌شان این است که یک برنامه کسب و کار بنویسید. کارآفرینان جوان معمولاً

همین کار را انجام می‌دهند. با این حال، تحولات اقتصاد جهانی و پیشرفت‌های فناوری «برنامه کسب‌وکار» را منسوخ کرده‌اند. هیچ‌کس دوست ندارد در دنیای شلوغ استارت‌آپ‌ها از رده خارج شود و شکست بخورد. برنامه‌های طولانی کسب‌وکار اغلب خطر شکست را افزایش می‌دهند.

حالا بوم مدل کسب‌وکار (BMC) به معیاری تبدیل شده که نه تنها استارت‌آپ‌ها از آن استفاده می‌کنند، بلکه شرکت‌هایی مثل مایکروسافت، جنرال الکتریک و مسترکارت هم به آن روی آورده‌اند. هدف این است که به مواردی فراتر از جدول‌ها و نمودارها، تحقیقات بازار و پیش‌بینی‌های مالی توجه کنیم. جالب است بدانید اگرچه تمرکز اصلی این روش بر طراحی مدل کسب‌وکار است، اما به ارتقای کسب‌وکاران در طول زمان هم کمک می‌کند. اگر می‌خواهید استارت‌آپ موفق باشید، به روشی قدرتمند مانند بوم مدل کسب‌وکار نیاز دارید. سوال این است که چگونه باید از این بوم برای رسیدن به نتایج موردنظران استفاده کنید؟

## بوم مدل کسب‌وکار چیست؟

برخلاف برنامه کسب‌وکار سنتی که خواندنش دشوار است، بوم مدل کسب‌وکار یک سند تک برگه‌ای است که مهم‌ترین اجزای راه‌اندازی استارت‌آپ و جذب مشتریان را نشان می‌دهد. این چارچوب، اجزایی اساسی را معرفی کرده و باعث می‌شود همراه با ارائه ارزش منحصربه‌فرد به مشتریان، درآمد هم کسب کنید.

## ۹ بخش بوم مدل کسب‌وکار عبارتند از:

۱. **ارزش منحصربه‌فرد.** همان راهکار منحصربه‌فرد شما برای حل مشکل مشتری است.
۲. **بخش‌های مشتریان.** این بخش‌ها افرادی هستند که مایل‌اند در ازای حل مشکلشان توسط شما پولی بپردازند. بخش‌ها انواع مختلفی دارند. مثلاً بخش مشتریان موردنظر گوگل فقط کسب‌وکارها هستند.

۳. **منابع کلیدی.** اینها منابعی هستند که برای اداره استارتاپ مورد نیاز است مثل تیم مهندسی، مالکیت معنوی و بودجه.
۴. **کانال‌ها.** روش برقراری ارتباط با مشتریان احتمالی مثل خرده‌فروش‌ها، عمده‌فروش‌ها و واسطه‌ها هستند.
۵. **روابط با مشتریان.** به روش جذب، حفظ و افزایش مشتریان می‌پردازد.
۶. **جریان‌های درآمد.** استارتاپ شما چطور درآمدزایی می‌کند؟ مثلاً با عضویت یا فریمیوم (ارائه محصول اصلی به صورت رایگان و محصولات جانبی پولی) یا دریافت پول به ازای هر بار استفاده؟
۷. **فعالیت‌های کلیدی.** فعالیت‌هایی هستند که کسب‌وکاران را پویا می‌کند مثل توسعه محصول، فروش و بازاریابی.
۸. **شرکای کلیدی.** منابع خارجی هستند که به مدل کسب‌وکاران کمک می‌کنند مثل فروشندگان و ائتلاف‌های استراتژیک.
۹. **ساختار هزینه.** هزینه‌های ثابت، متغیر و سایر هزینه‌هایی که باید بپردازید را در برمی‌گیرد مثل اجاره و حقوق.

## ۵ مزیت کلیدی بوم مدل کسب‌وکار

### ۱. این بوم متمرکز است

شرکت‌ها باید روش ارائه محصولات خود به مشتریان را تعریف کنند و بوم مدل کسب‌وکار به شما کمک می‌کند تا این روش را تعریف کنید. همچنین به شما مزیت رقابتی می‌دهد تا نه تنها با محصولات نوآورانه، بلکه با طراحی صحیح کسب‌وکاران، شرکتی سودآور راه‌اندازی کنید.

### ۲. این بوم واضح و مختصر است

این بوم به شما کمک می‌کند تا مسیر راه‌اندازی کسب‌وکار را مشخص کنید و بتوانید در هر مرحله آن را تصحیح کنید. اصلاً نمی‌توان چنین کاری را با یک سند ۱۰۰ صفحه‌ای انجام داد! مدل کسب‌وکار طرحی است که در ابتدا کسب‌وکار شما را تعریف

می‌کند و بعداً می‌توانید آن را گسترش دهید. این مدل برای ارتباط آسان با تیم فروش، سرمایه‌گذاران، شرکا و همچنین کارمندان مفید است تا با چشم‌انداز شما آشنا شوند.

### **۳. این بوم نیازهای مشتری را هدف قرار می‌دهد**

بزرگ‌ترین دلیل شکست استارت‌آپ‌ها نبود تناسب بین محصول و بازار است، نه ضعف محصول. ما اغلب این موضوع را فراموش می‌کنیم و انرژی خود را صرف ساختن یک محصول عالی می‌کنیم. «محصول خوب بسازید و مشتریان خودشان می‌آیند» یک شعار منسوخ است. بوم مدل کسب‌وکار شما را مجبور می‌کند فراتر از محصولتان فکر کنید. وقتی به روش فروش محصول، منابع موردنیاز و بخش‌های مناسب مشتریان فکر می‌کنید، فرایند کسب‌وکارتان شفاف می‌شود. نوشتن این موارد در یک صفحه جامع، روند کار را واضح‌تر می‌کند.

### **۴. این بوم خطر شکست را کاهش می‌دهد**

بوم مدل کسب‌وکار در مراحل اجرایی هم به شما کمک می‌کند تا ایده‌تان را به بازار عرضه کنید. ایجاد ارتباط بین ارزش پیشنهادی، بخش‌های مشتریان و جریان‌های درآمد، اطلاعات خوبی برای استراتژی بازاریابی، تعیین جایگاه و همچنین استراتژی فروش در اختیارتان قرار می‌دهد. حالا شما برتر از رقبایی هستید که در لابه‌لای صفحات طولانی برنامه کسب‌وکارشان غرق شده‌اند.

### **۵. این بوم چارچوب علمی موثر ارائه می‌دهد**

بوم مدل کسب‌وکار یک روش تایید شده نه‌تنها برای استارت‌آپ‌ها، بلکه برای نوآوری در شرکت‌های بزرگ است. مثلاً نسپرسو که شرکت زیرمجموعه نستله است، یک مدل کسب‌وکار عالی دارد. این شرکت صنعت قهوه را متحول کرد و کسب‌وکار معاملاتی خود (فروش قهوه از طریق خرده‌فروشی‌ها) را به کسب‌وکاری با درآمد دائمی (فروش دستگاه و کپسول‌های قهوه از طریق کانال‌های مستقیم) تبدیل کرد.

["message\_box text\_color="light"]



باید از رقبا پیشی بگیرید و به جای برنامه کسب و کار، یک بوم مدل کسب و کار برای خود طراحی کنید. ۹ جزء کلیدی این مدل به شما کمک می‌کند تا تعریفی عمیق، مختصر و واضح از کسب و کارتان ارائه کنید. تمرکز بر جنبه‌هایی غیر از توسعه محصول، مزیت رقابتی راه‌اندازی یک استارت‌آپ سودآور را در اختیارتان قرار می‌دهد.

[message\_box/]