

Wikitolid.ir

نسخه ۱

مثال‌هایی از بوم مدل کسب و کار



نکات مهم

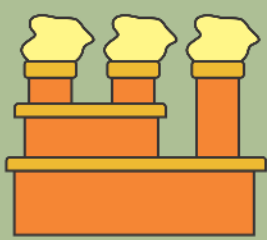
۱. تمام مثال‌ها از منابع انگلیسی زبان ترجمه شده‌اند و سعی کردیم مواردی را انتخاب کنیم که شبیه هم نباشند تا با فرمت‌ها و سلیبک مختلف بیشتر آشنا شوید.

۲. خیلی از معیارهایی که گفتیم در این مدل‌ها رعایت نشده است و حتی شاید بعضی اشکالات وجود داشته باشد، اما آن‌ها را تغییر ندهیم تا سلیقه‌مان اثرگذار نباشد و با موارد کاملاً واقعی سر و کار داشته باشید.

۳. سعی کردیم که مدل‌ها از ساده به سخت ارائه شوند، طوری که دو مورد اول (گوگل و آمازون) نمونه‌های ساده‌سازی شده هستند. ضمناً فراموش نکنید که مدل‌ها تاریخ مصرف دارند و بسیاری از مواردی که در آن‌ها می‌بینید به یک بازه‌ی زمانی خاص مربوط می‌شوند. (مثلاً بخش‌بندی مشتریان تسلا)

۴. اگر از ما بپرسید، آخرین بوم مدل به معیارهایی که آموزش دادیم نزدیکتر است.

۵. این فایل صرفاً برای کاربران ویژه ویکی‌تولید تهیه شده است و خواهشمندیم برای حمایت از حقوق معنوی ویکی‌تولید، آن را برای کاربردهای تجاری منتشر نکنید.



Wikitolid.ir

Amazon آمازون

<h3>شرکای کلیدی</h3> <p>کمپانی‌های حمل و نقل مثل UPS، FedEx و DHL که به آمازون خدمات ارائه می‌کنند تا از تحویل به موقع اقلام اطمینان حاصل شود</p> <p>کمپانی‌های بزرگ خرده‌فروشی مثل نایک، کلین بای و Best Buy که می‌خواهند با کمک آمازون فروش بیشتری داشته باشند که در نتیجه آن بازار آمازون هم بزرگ‌تر می‌شود</p>	<h3>فعالیت‌های کلیدی</h3> <p>تحويل به موقع کالا با این هدف که سفارش‌ها در یک تا دو روز تحويل داده شوند</p> <p>تحقیق و توسعه و ارتقای کارکرد مراکز اجرایی برای کاهش هزینه</p> <h3>منابع کلیدی</h3> <p>امکانات ترابری</p> <p>انبارها و مراکز تحويل کالا</p> <p>سرورهای AWS و سرویس‌های ابری</p>	<h3>ارزش‌های پیشنهادی</h3> <p>تجارت الکترونیک:</p> <p>فراهم کردن امکان خرید آنلاین که محصولات مختلف را پیشنهاد می‌کند و هر چیزی را سریعاً به هرکسی در هر موقعیت مکانی می‌رساند.</p> <p>وب سرویس‌های آمازون:</p> <p>فراهم کردن سرویس‌های ابری و ذخیره‌ی داده برای کسب‌وکارها به صورت امن، سریع، مقیاس‌پذیر و انعطاف‌پذیر</p>	<h3>ارتباط با مشتریان</h3> <p>مشتری‌مداری برای تمام بخش‌بندی‌ها</p> <p>ارتباط و پشتیبانی تلفنی و آنلاین و سخت‌افزاری</p> <p>تحويل یک تا دو روزه کالا به مشتریان با بهترین شبکه‌ی حمل کالا</p> <h3>کانال‌ها</h3> <p>کانال‌های جهانی پخش و مراکز تحويل کالا</p> <p>پلتفرم‌های تبلیغات و فروش عظیم</p> <p>سرویس‌های تلفنی و آنلاین</p> <p>پخش کالای سایر خرده‌فروشان که نوعی تبلیغ غیرمستقیم آمازون است</p> <p>سرویس‌های تلفنی و آنلاین</p>	<h3>بخش‌های مشتریان</h3> <p>مشتریان تجاری:</p> <p>آن‌هایی که می‌خواهند محصول‌شان را در آمازون بفروشند</p> <p>شرکت‌هایی که به سرویس‌های ابری و زیرساخت‌ها نیاز دارند</p> <p>شرکت‌هایی که می‌خواهند در آمازون تبلیغ کنند</p> <p>خرده‌فروشان:</p> <p>خریداران کالاهای موجود در آمازون</p> <p>خریداران سرویس‌های پولی آمازون</p>
--	---	---	--	--

<h3>ساختار هزینه</h3> <p>هزینه‌های مربوط به تحويل کالا و فرآیندهای اجرایی و هزینه‌های عمومی تبلیغات و فروش</p> <p>هزینه‌های متغیر مربوط به موجودی محصولاتی که توسط آمازون فروخته شده‌اند</p> <p>هزینه‌های ثابت سنگین برای گسترش حضور آمازون در بازارهای جهانی و ایجاد مراکز تحويل جدید</p> <p>هزینه‌های نسبتاً کمتر برای مدیریت و بالا نگه داشتن سرورهای AWS</p>	<h3>جریان‌های درآمد</h3> <p>جریان درآمدی با حاشیه سود پایین از سیستم پخش</p> <p>درآمدهای حاصل از تجارت الکترونیک که تحت تاثیر هزینه‌های انبارداری و پخش، سود کمی دارد</p> <p>جریان‌های قدرتمند درآمدزایی از سرویس‌های دارای حق عضویت، تبلیغات و AWS</p>
--	---

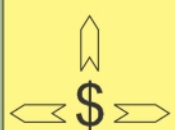
ساده‌سازی و ترجمه: Wikitolid.ir منبع: CFI

مدل ساده‌سازی شده گوگل Google

<h3>شرکای کلیدی</h3> <p>شرکای سیستم پخش</p> <p>اعضای کنسرسیوم OHA</p> <p>که اعضای آن در خصوص توسعه‌ی استانداردهای باز برای تجهیزات موبایل فعالیت می‌کنند</p> <p>سازندگان قطعات و تجهیزات</p>	<h3>فعالیت‌های کلیدی</h3> <p>تحقیق و توسعه - ساخت محصولات جدید و توسعه‌ی محصولات فعلی</p> <p>مدیریت زیرساخت انبوه IT</p> <h3>منابع کلیدی</h3> <p>مراکز داده</p> <p>برند</p> <p>آی‌پی‌ها</p>	<h3>ارزش‌های پیشنهادی</h3> <p>جست‌وجوی وب، جیمیل و گوگل پلاس</p> <p>تبلیغات هدفمند CPC</p> <p>گسترش کمپین‌های تبلیغاتی با AdSense</p> <p>سرویس‌های مدیریت تبلیغات</p> <p>سیستم عامل و پلتفرم‌های اندروید و کروم</p> <p>اپلیکیشن‌های مبتنی بر وب میزبانی شده در گوگل</p>	<h3>ارتباط با مشتریان</h3> <p>خودکار (تا حد امکان)</p> <p>فروش اختصاصی برای شرکت‌ها و موسسه‌های بزرگ</p> <h3>کانال‌ها</h3> <p>تیم‌های پشتیبانی</p> <p>تیم‌های فروش</p>	<h3>بخش‌های مشتریان</h3> <p>کاربران وب</p> <p>تبلیغ‌کنندگان و آژانس‌های تبلیغاتی</p> <p>اعضای شبکه گوگل</p> <p>صاحبان تلفن همراه</p> <p>توسعه‌دهندگان نرم‌افزار</p> <p>توسعه‌دهندگان سخت‌افزار</p> <p>کمپانی‌های بزرگ</p>
<h3>ساختار هزینه</h3> <p>هزینه‌های تبلیغات و بازاریابی</p> <p>هزینه‌های عمومی و مدیریتی</p> <p>هزینه‌های پایگاه داده</p> <p>هزینه‌های تعمیرات و نگهداری</p> <p>هزینه‌های جذب ترافیک</p>		<h3>جریان‌های درآمد</h3> <p>رایگان</p> <p>درآمدهای حاصل از تبلیغات</p> <p>سهم در فروش محصولات کمپانی‌های بزرگ</p>		

ساده‌سازی و ترجمه: Wikitolid.ir منبع: Science Direct- Mario A.Bochicchio- Lucia Vaira

<p>تبلیغ‌کنندگان</p> <p>آژانس‌ها و نهادهای مختلف</p> <p>روزنامه نگاران</p> <p>شرکای کلیدی</p>	<p>فعالیت‌های کلیدی</p> <p>تصویربرداری میکرواستاک</p> <p>برگزاری مسابقات</p> <p>حمایت از امتیازهای معنوی</p> <p>بازاریابی و تبلیغات</p> <p>توسعه پلتفرم</p> <p>نگهداری و نظارت پلتفرم</p> 	<p>ارزش‌های پیشنهادی</p> <p>تبدیل سرگرمی</p> <p>عکاسی به یک منبع درآمد</p> <p>فروش تصاویر</p> <p>معتبر شدن تصاویر</p> <p>با قرارگیری در فوپ</p> <p>لایسنس نامحدود</p> <p>برای تصاویر</p>	<p>ارتباط با مشتریان</p> <p>اتوماسیون، B2C و B2B</p> <p>سلف سرویس</p> 	<p>بخش‌های مشتریان</p> <p>عکاسان</p> <p>آژانس‌های تبلیغاتی</p> <p>خبرگزاری‌ها</p> <p>کسب‌وکارها</p> <p>کسب‌وکارها</p>
	<p>منابع کلیدی</p> <p>تصاویر</p> <p>پلتفرم (اپلیکیشن فوپ)</p> <p>شبکه</p> <p>کارمندان</p> <p>قدرت ابتکار</p> 	<p>ساختار هزینه</p> <p>هزینه‌های عملکردی اپلیکیشن (نگهداری، سرورها، امنیت و ...)</p> <p>توسعه پلتفرم</p> <p>جبران خسارت‌های احتمالی</p> 	<p>کانال‌ها</p> <p>رسانه‌های عمومی</p> <p>شبکه‌های اجتماعی</p> <p>اپلیکیشن</p> <p>وبسایت</p> <p>انجمن‌ها</p> <p>اپ استور و پلی‌استور</p> 	<p>جریان‌های درآمد</p> <p>گرفتن پورسانت از فروشندگان تصاویر</p> 





شرکای کلیدی
 تولیدکنندگان قطعات:
 Freightliner
 Daimler
 Toyota

کمپانی لیزینگ خودرو:
 Athon

شراکت برای تولید و خرید:
 Toyota

شراکت با تأمین کنندگان:
 BorgWarner
 Lotus
 Panasonic
 Sotira

شراکت برای تحقیق و توسعه:
 Dana Holding
 Panasonic

فعالیت‌های کلیدی

طراحی
 نوآوری
 تحقیق و توسعه
 توسعه نرم‌افزار
 تهیه و به‌کارگیری بیگ دیتا
 بازاریابی
 نگهداری از کارخانه و توسعه‌ی آن

ارزش‌های پیشنهادی

تکنولوژی پیشرفته برای خودروهای برقی
 پیمایش زیاد با فقط یک بار شارژ باتری
 ایستگاه‌های رایگان شارژ یا تعویض باتری
 شارژ بسیار سریع باتری
 حق استفاده رایگان از اختراعات ثبت شده

ارتباط با مشتریان

سیستم خودکار
 بر اساس اعتبار و برند
 سلف سرویس
 بلند مدت

بخش‌های مشتریان

افراد تجمل‌گرا
 سطوح متوسط و بالای مالی
 علاقمندان محیط‌زیست
 طرفداران الون ماسک

نهاد‌های دولتی برای وام

منابع کلیدی

اتوماسیون
 مهندسان
 دانش تکنولوژیک و الکتریسیته
 اوکسیستم نوین
 خط تولید باتری
 شبکه گسترده سوپرشارژر
 TESLE Super Charger Network

محصولات پیشتاز

ارائه‌ی شبکه گسترده برای تکنولوژی شارژ سریع

کانال‌ها

آنلاین
 اپلیکیشن
 فروشگاه‌های خرده‌فروشی
 رویدادها
 کنفرانس‌ها
 رسانه‌های جمعی

جریان‌های درآمد

ساختار هزینه

اجزای اصلی
 تولید
 توسعه تکنولوژی
 پشتیبانی
 بازاریابی
 تولید انرژی
 حقوق مهندسان
 هزینه‌ی تسهیلات
 هزینه‌های نگهداری

جریان‌های درآمد

درآمدهای حاصل از فروش خودرو
 رانندگان هزینه‌ی ده سال آینده‌ی انرژی خود را پرداخت می‌کنند
 سایر خودروسازانی که از شبکه‌ی شارژ سریع استفاده می‌کنند، باید به‌ازای هر ماشین به تسلا پول پرداخت کنند.



Wikitolid.ir

<p>شرکای کلیدی</p> <p>دانشگاه هاروارد</p> <p>زیرمجموعه‌های مستقل:</p> <p>Harward Business Publishing Harward Business Review</p> <p>دانش آموختگان</p> <p>مؤسسه‌های تحقیقاتی</p> <p>پلتفرم‌های MOOC</p> <p>Massive Open Online Courses</p>	<p>فعالیت‌های کلیدی</p> <p>برنامه‌ریزی برای ارائه دوره‌های تمام وقت MBA</p> <p>ارائه‌های برنامه‌ی دکترا</p> <p>تهیه کتاب‌های MBA</p> <p>تولید مقالات مدیریتی</p> <p>برگزاری HBX و بسیاری از برنامه‌های اجرایی</p> <p>ابزارهای مدیریت آنلاین آموزش</p> <p>انجام مطالعات موردی</p>	<p>ارزش‌های پیشنهادی</p> <p>تحصیل در یکی از معتبرترین مدارس کسب‌وکار دنیا</p> <p>آموزش‌های کاربردی (آموزش‌های سفارشی طراحی شده برای کمک به مدیران کسب‌وکار)</p> <p>دوره فشرده و انتخابی دو ساله برای دریافت مدرک MBA</p> <p>قابلیت دریافت درجه‌ی دکترا</p>	<p>ارتباط با مشتریان</p> <p>سفارشی‌سازی شده و مبتنی بر درخواست</p> <p>بهره‌مندی از مزایای عضویت</p> <p>توصیه و پیشنهاد به مشتریان (توضیحات مترجم: به واسطه‌ی اعتبارش رابطه‌ای شبیه استاد و شاگرد با مخاطبان خود دارد)</p>	<p>بخش‌های مشتریان</p> <p>رهبران اجرایی آینده</p> <p>فعالان عرصه‌ی استارت‌آپ</p> <p>مدیران شرکت‌ها و کارخانجات</p>
<p>منابع کلیدی</p> <p>اعتبار بالا و تاریخچه‌ی درخشان</p> <p>برند قدرتمند و تأثیرگذار</p> <p>شخصیت‌های برجسته</p> <p>دانشجویان سابق</p> <p>مرجعیت جهانی</p>	<p>منابع کلیدی</p> <p>اعتبار بالا و تاریخچه‌ی درخشان</p> <p>برند قدرتمند و تأثیرگذار</p> <p>شخصیت‌های برجسته</p> <p>دانشجویان سابق</p> <p>مرجعیت جهانی</p>	<p>ارزش‌های پیشنهادی</p> <p>برنامه‌های آنلاین طراحی شده برای کمک به تسلط روی مفاهیم ضروری کسب‌وکار HBX</p> <p>قابلیت دریافت درجه‌ی دکترا</p>	<p>کانال‌ها</p> <p>مجموعه‌ی وبسایت‌های HBS</p> <p>دانشکده</p> <p>کتاب‌ها</p> <p>مجلات</p> <p>محتویات دیجیتال</p> <p>شبکه‌های اجتماعی</p> <p>رویدادها و سمینارها</p> <p>وبلاگ</p>	<p>بخش‌های مشتریان</p> <p>رهبران اجرایی آینده</p> <p>فعالان عرصه‌ی استارت‌آپ</p> <p>مدیران شرکت‌ها و کارخانجات</p>

<p>ساختار هزینه</p> <p>توسعه و نگهداری ساختمان‌ها</p> <p>پخش دیجیتال</p> <p>نگهداری سیستم IT</p> <p>آموزش</p>	<p>حقوق بالای مدرسان</p> <p>بازاریابی و تبلیغات</p> <p>فعالیت‌های اجتماعی</p> <p>توسعه و نگهداری ساختمان‌ها</p> <p>تجهیزات و خوابگاه‌ها</p> <p>وبسایت‌ها</p> <p>تولید محصولات چاپی</p>
--	--

<p>جریان‌های درآمد</p> <p>هزینه‌ی دوره‌های مستقل</p> <p>هزینه‌ی ثبت‌نام در MBA و DBA</p> <p>هزینه‌ی رزرو دوره‌ها (خواب سرمایه)</p> <p>حقوق اشتراک سایت‌ها و مجلات</p> <p>پلتفرم‌های MOOC</p> <p>خدمات مشاوره</p>



شرکای کلیدی

اینفلوئنسرهای شبکه‌های اجتماعی و تولیدکنندگان محتوا، بلاگرها، برگزارکنندگان تور و آژانس‌های مسافرتی

ارائه دهندگان

سرویس‌های پایه :

Google Maps, Yelp, Foursquare

فعالیت‌های کلیدی

توسعه پلتفرم:

پایگاه داده
سیستم پیشنهاددهی
توسعه رابط کاربری

توسعه جامع کاربران:

افزایش کاربران
تسهیل تولید محتوا توسط کاربران



منابع کلیدی

سایت و اپلیکیشن

بانک اطلاعاتی کاربران سایت



ارزش‌های پیشنهادی

ارزش برای مسافران:

برنامه‌ریزی کامل و راحت سفر فقط در یک پلتفرم

قبل از سفر:

برنامه‌ریزی اتوماتیک سفر که می‌توانند به صورت گروهی و برای بخشی از جامعه مشتریان باشد و در یک مرحله تمام خدمات مورد نیاز رزرو می‌شود

در زمان سفر: اطلاعات مورد نیاز در اختیار مسافران قرار می‌گیرد

بعد از سفر: امکان به اشتراک گذاری تجربیات سفر با بقیه وجود دارد

ارزش برای آژانس‌های مسافرتی آنلاین و کسب‌وکارهای کوچک :

دسترسی به مشتریان تبلیغات هدفمند



ارتباط با مشتریان

جذب مشتریان: به اشتراک‌گذاری محتوا توسط شبکه‌های اجتماعی، گفت‌وگوی کلامی، تبلیغات، توصیه و ارجاع به منابع مورد نیاز (در حقیقت نوعی همراهی با مشتریان)

نگهداری مشتریان: مجموعه‌ای گسترده‌ای از خدمات برای رزو و برنامه‌ریزی، تولید محتوا

رشد مشتریان: استفاده از تأثیرگذاری شبکه‌ای



کانال‌ها

وبسایت و شبکه‌های اجتماعی

اپلیکیشن موبایل

فروش مستقیم



بخش‌های مشتریان

مسافران :

مسافران ۲۰ تا ۵۵ ساله

علاقه‌مندان به مسافرت آسان و آزاد، توریست‌های حرفه‌ای

توریست‌های حرفه‌ای

آژانس‌های مسافرتی آنلاین

کسب‌وکارهای کوچک:

برگزارکنندگان مستقل تورهای مسافرتی، رستوران‌ها، واحدهای توریستی



ساختار هزینه

هزینه‌های شبکه، امنیت، بانک داده و توسعه نرم‌افزار

هزینه‌های بازاریابی



جریان‌های درآمد

مسافران : رایگان

- دریافت پورسانت از آژانس‌های مسافرتی آنلاین به ازای مسافران

- فروش اطلاعات بازاریابی

- تبلیغات هدفمند

