



أريد أن أقوم بإعداد خطة واضحة لمعرفة كيفية تطوير أفكاري إلى ما هو أفضل



مستوى المشاركة



مخطّط نموذج الأعمال

مستوحى من

مرحلة لعملية الشراكة، الصفحة 4، في كتاب أدوات الشراكة، تينيسن ر. (2003 12)

أداة أكثر تعقيداً ينبغي تطبيقها على مدى بضعة أيام، فنظراً إلى طبيعة المدخلات/المخرجات الاستراتيجية، تستوجب هذه الأداة استشارة المدراء والزملاء مع ضرورة مراجعة نتائجها الأولية.

ما هو هذا النشاط ولماذا ينبغي أن أقوم به؟

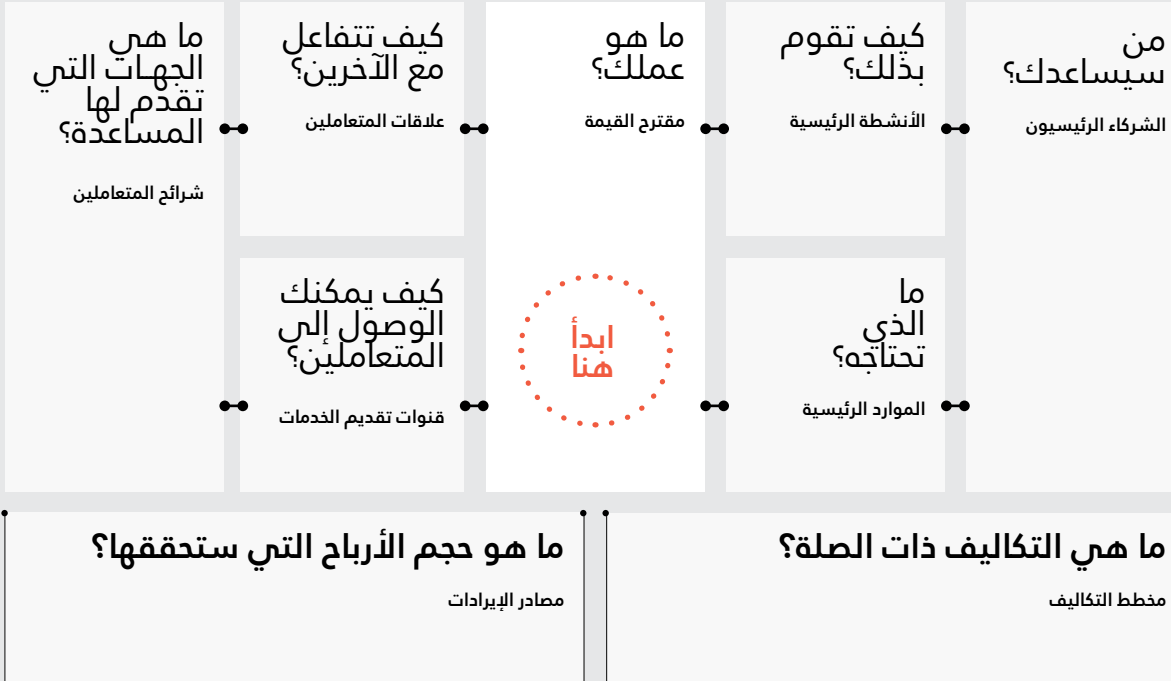
إنّ مخطّط نموذج العمل التجاري هو عبارة عن صفحة واحدة تُوفّر نظرة عامة على المهام التي تُؤديها (أو المهام التي ترغب أن تُؤديها) وكيفية أدائك لها، بما يتيح النقاش البناء حول الإدارة والاستراتيجية من خلال تحديد الأنشطة والتحديات الأساسية المرتبطة بعملك وكيفية ارتباطها ببعضها البعض. إن هذا العرض المرئي الذي قدّمه للمرّة الأولى الدكتور Alexander Osterwalder و Yves Pigneur مفيد لمختلف الجهات القائمة والجديدة، ويمكن من خلال البرامج القائمة إعداد مبادرات جديدة وتحديد الفرص المتاحة لتعزيز الكفاءة من خلال توضيح الحلول البديلة وتنظيم الأنشطة. أما القائمون على البرامج الجديدة، فيمكنهم استخدام هذه الأداة لتخطيط أعمالهم وتنفيذها.

إن العناصر الفردية في هذه الأداة تحثّ على التفكير ضمن الأنشطة أو الموارد المستقلة، في حين تسهم النظرة الشاملة في الحصول على وجهات نظر وأفكار جديدة. تساعد هذه الأداة في تنظيم المناقشات الجماعية المركّزة وجعلها أكثر تركيزاً وتوجيه مساعي الأفراد تجاه هدف مشترك.

؟ كيفية استعمالها

إن أسهل طريقة لإعداد مخطّط نموذج العمل التجاري هي من خلال تعبئة المهام التي تُؤديها. يساعدك ذلك في الحفاظ على تركيزك على هدفك الرئيسي بينما تقوم بتعبئة المجالات الرئيسيّة الأخرى في المخطّط. بناءً على ذلك، يمكنك تعزيز هذا الهدف ودراسة سبل تحقيقه من خلال إضافة تفاصيل حول الأنشطة والموارد الأخرى التي تملكها. إبدأ بتعبئة المخطّط الفارغ من خلال إضافة الملاحظات التي تحتوي على كلمات رئيسية في كل مجال رئيسي. إذا كنت تستخدم الملصقات لإضافة الملاحظات، تستطيع نقل أفكارك بحرية بين مختلف مجالات المخطّط. قد تحتاج إلى استخدام الألوان لتمييز شرائح محددة من المتعاملين.

والجدير بالذكر أنه يجب أن تكون حريص على عدم التمسك بفكرتك الأولى، بل قم بطرح نماذج عمل بديلة للمنتج، الخدمة أو التكنولوجيا نفسها. يمكنك كذلك تعلم طرق جديدة وممارستها من خلال تصميم نماذج عمل جديدة/مبتكرة بالاستناد إلى نماذج تحظى باهتمامك أو تكون قد اطلعت عليها من قبل.



<p>ما هي الجهات التي تقدم لها المساعدة؟ شرائح المتعاملين</p> <p>ما هي شرائح المتعاملين التي تحقق القيمة لها؟ من هو الشرائح الأكثر أهمية بالنسبة لك؟</p>	<p>كيف تتفاعل مع الآخرين؟ علاقات المتعاملين</p> <p>ما نوع العلاقة التي يتطلّع إليها المتعاملون؟ كيف تؤثر تلك العلاقة على عمك من حيث التكلفة وطريقة الأداء؟</p>	<p>ما هو عمك؟ مقترح القيمة</p> <p>ما هي القيمة الأساسية التي تحققها للمتعاملين؟ ما هي الحاجات التي تلبّيها؟</p>	<p>كيف تقوم بذلك؟ الأنشطة الرئيسية</p> <p>ما هي الأنشطة الرئيسية الضرورية لتحقيق القيمة المقترحة؟ ما هي الأنشطة الأكثر أهمية لقنوات التواصل، وعلاقات المتعاملين، ومصادر الإيرادات إلخ...؟</p>	<p>من سيساعدك؟ الشركاء الرئيسيون</p> <p>من هم الشركاء/الموردون الرئيسيون الذين تتعامل معهم؟ ما هي الدوافع الرئيسية في الشراكات؟</p>
<p>ما هو حجم الأرباح التي ستحققها؟ مصادر الإيرادات</p> <p>ما هي الخدمات التي يعيّر المتعاملون عن استعدادهم لشراؤها؟ ما هي طرق الدفع التي يستخدمونها مؤخراً؟ ما هي طرق الدفع التي يفضلونها؟ ما هي نسبة إسهام كل مصدر من مصادر الإيرادات في القيمة الإجمالية للإيرادات؟</p>	<p>كيف يمكنك الوصول إلى المتعاملين؟ قنوات تقديم الخدمات</p> <p>ما هي قنوات التواصل التي يفضلها المتعاملون؟ ما هي القنوات الأكثر فعالية؟ ما هي تكلفتها؟ كيف يمكن دمج هذه القنوات بروتين عمك اليومي؟</p>	<p>ما الذي تحتاجه؟ الموارد الرئيسية</p> <p>ما هي الموارد الرئيسية الضرورية لتحقيق القيمة المقترحة؟</p>	<p>ما هي التكاليف ذات الصلة؟ مخطط التكاليف</p> <p>ما هي التكاليف الأكثر أهمية في عمك؟ ما هي الموارد/الأنشطة الرئيسية ذات التكلفة الأعلى؟</p>	