



Namatek
True Education

Key Resources

www.namatek.com

منابع کلیدی

فهرست مطالب

1. بوم مدل کسب و کار چیست؟
2. منابع کلیدی چیست؟
3. بررسی منابع کلیدی در بوم مدل کسب و کار
4. انواع منابع کلیدی
5. شناسایی منابع کلیدی مورد نیاز کسب و کار خود
6. انواع کسب و کار از نگاه منابع کلیدی

منابع کلیدی یکی از مهم ترین بخش های بوم مدل کسب و کار و از موارد موثر در موفقیت بیزینس شما هستند.

تا به حال فکر کرده اید که کسب و کار شما به چه منابعی نیاز دارد؟ پاسخ اکثر صاحبان کسب و کار "سرمایه" است؛ اما باید بدانید که منابع دیگری هم برای ایجاد و توسعه یک کسب و کار نیاز است که به اندازه سرمایه اهمیت دارند.

در این مقاله به معرفی و بررسی کامل منابع کلیدی در بوم مدل کسب و کار می پردازیم. با ما همراه باشید.

#1 بوم مدل کسب و کار چیست؟

بوم مدل کسب و کار (Business Model Canvas) یکی از ابزارهای بیزینس مدل (**Business Model**) است.

تا ۳۰ سال پیش، همه کسب و کارها محصول محور بودند. مدل درآمدی این کسب و کارها یکسان و بر اساس **بیزینس پلن (Business Plan)** و استراتژی های ثابت بود.

از حدود ۳۰ سال پیش، کسب و کارهایی مانند آمازون شروع به کار کردند و مدل کسب و کارها عوض شد. کسب و کارهای جدید دیگر با بیزینس پلن قابل توصیف نبودند. این کسب و کارهای ناپایدار به استراتژی های متغیر نیاز دارند. همچنین مدل درآمدی آنها بر پایه سرویس و خدمات مبتنی بر اینترنت است. این جا بود که بیزینس مدل و بوم مدل کسب و کار، روی کار آمد.

بوم مدل کسب و کار، یکی از الگوهای مدیریت استراتژیک برای توصیف و توسعه حوزه های اصلی زیر در مدل کسب و کارهای مدرن است:

- مشتریان
- ارزش پیشنهادی
- کانال های توزیع
- روابط مشتریان
- درآمد
- منابع کلیدی
- فعالیت های کلیدی
- شرکای کلیدی
- هزینه



با داشتن بوم مدل کسب و کار دید کاملی از کسب و کار خود خواهید داشت و می توانید به رقابت موفق در بازار و موفقیت پایدار برسید.

#2 منابع کلیدی چیست؟

منابع کلیدی (Key Resources) دارایی کسب و کار شما محسوب می شوند. در واقع منابع، ورودی های اولیه برای ایجاد و ارائه ارزش پیشنهادی، ارائه خدمات یا محصول به مشتری و کسب درآمد هستند. تمام وعده های ارزشمندی که به مشتری می دهید توسط این منابع توصیف می شوند. برای مثال در فروش آنلاین یک محصول، منابعی مانند وب سایت، فضای میزبانی و... برای امکان پذیر شدن مدل کسب و کار شما ضروری هستند.



#3 بررسی منابع کلیدی در بوم مدل کسب و کار

بخش ششم بوم مدل کسب و کار شامل منابع کلیدی است. این بخش در سمت چپ بوم (سمت اجرایی) قرار دارد. برای اجرای درست استراتژی ها، می بایست تاثیر منابع بر بخش های سمت راست بوم (سمت ارزش آفرینی) بررسی شود. باید پرسیم که

مشتریان، ارزش پیشنهادی، کانال ها، ارتباط با مشتری و جریان درآمدی کسب و کار ما، به چه منابع کلیدی نیاز دارند؟



• **بخش مشتریان (Customer Segments)**

منابع باید بتوانند به مشتریان هدف خدمت رسانی کنند.

• **ارزش پیشنهادی (Value Proposition)**

منابع باید بتوانند هر جنبه ای از ارزش پیشنهادی را تحقق بخشند. در واقع منابع، کلید ایجاد ارزش پیشنهادی برای مشتریان شما هستند. چرا که با استفاده درست از منابع، می توانید ارزش پیشنهادی خود را ایجاد کنید و فعالیت های کلیدی را انجام دهید.

• **کانال ها (Channels)**

منابع باید بتوانند هم کانال ارتباطی با مشتری و هم کانال توزیع محصول یا خدمات را ارائه دهند.

• **ارتباط با مشتری (Customer Relationships)**

عملکرد منابع تاثیر زیادی در ایجاد و حفظ ارتباط با مشتری دارد.

• درآمد (Revenue Stream)

برای اطمینان از تمایل به پرداخت مشتری و ایجاد مکانیسم پرداخت موثر، به منابع نیاز است.

#4 انواع منابع کلیدی

#1-4 منابع کلیدی سخت افزاری یا فیزیکی

(Physical Resources)

منابع کلیدی فیزیکی شامل مواد، لوازم، محصولات، امکانات، تجهیزات و هر چیز مربوط به دنیای سخت افزاری کسب و کارتان می باشد. برای مثال، آمازون یکی از کسب و کارهایی است که به شدت به منابع فیزیکی (زیرساخت های فناوری اطلاعات) وابسته است.



برخی از منابع فیزیکی عبارت اند از:

- موجودی کالا
- تاسیسات تولیدی
- تجهیزات و ماشین آلات

- وسایل نقلیه
- مکان فیزیکی

#4-2 منابع کلیدی مالی (Financial Resources)

تمام وجوه در دسترس، منابع کلیدی مالی محسوب می شوند. برای مثال، یک شرکت مخابرات به منابع مالی بسیاری برای راه اندازی و توسعه خطوط خود نیاز دارد.



برخی از منابع مالی عبارت اند از:

- سرمایه گذاری ها
- وجوه نقدی
- سپرده های بانکی
- سهام
- اوراق قرضه
- ارز
- چک

#3-4 منابع کلیدی انسانی (Human Resources)

برای راه اندازی، اجرا و توسعه کسب و کار خود به چه افرادی نیاز دارید؟ منابع کلیدی انسانی، همان نیروی انسانی مورد نیاز کسب و کار شما هستند.

فراموش نکنید که عملکرد مدیران و تیم خلاقیت تاثیر بسیاری بر جهت گیری و پیشرفت یک کسب و کار دارد؛ بنابراین، بدنه انسانی کسب و کار شما باید مهارت های مورد نیاز را داشته باشند. برای مثال، یک شرکت داروسازی بر پایه منابع انسانی خود استوار است.



برخی از منابع انسانی عبارت اند از:

- مدیران
- فروشندگان
- کارکنان منابع انسانی
- کارکنان خدمات مشتری

- افراد مربوط به بخش تولید محصول یا خدمات
- افراد مسئول حمل و نقل

#4-4 منابع کلیدی معنوی یا فکری

(Intellectual or Knowledge Resources)

منابع فکری، دانش و مهارت های نیروی انسانی، هویت برند و مواردی از این دست هستند. سعی کنید از تخصص، دانش، تجربه و مهارت های نرم سازمان خود غافل نشوید. این ها منابع بالقوه ای هستند که به اعتلای ارزش پیشنهادی شما کمک می کنند.

برای مثال، شرکت هایی مثل نایک به نام تجاری خود به عنوان یک منبع کلیدی متکی هستند.



برخی از منابع فکری عبارت اند از:

- حق ثبت اختراع، ثبت برند و...
- هویت برند
- دانش، تجربه و مهارت های منابع انسانی

- سیستم و فرآیندها
- پایگاه داده مشتریان

#5 شناسایی منابع کلیدی مورد نیاز کسب و کار

خود

توجه داشته باشید که یک کسب و کار موفق باید بتواند منابع کلیدی خود را به درستی بیابد و از آن ها استفاده کند. ابتدا منابعی که در دسترس دارید را فهرست کنید. سپس روی نقاط قوت و ضعف منابع تمرکز کرده و به وسیله روش های زیر، تمام منابعی که نیاز دارید را بیابید:

• تجزیه و تحلیل رقبا

با تحلیل منابع کلیدی رقبای خود، ایده های موثری دریافت خواهید کرد.

• طوفان فکری

طوفان فکری با کارکنان بخش های مختلف، دیدگاه های متفاوت و ایده های جدیدی در پی دارد. در طوفان فکری به این سوالات پاسخ دهید:

1. منابعی که در دسترس دارید، چگونه به توسعه مدل کسب و کار شما

کمک می کنند و چه چیزی کم دارند؟

2. برای تحقق ارزش پیشنهادی خود به چه چیزهایی نیاز دارید؟

3. برای اجرا و توسعه کسب و کار خود به چه دارایی ها و قابلیت هایی

نیاز دارید؟

4. ورودی های ضروری کسب و کار شما چیست؟

• تمرکز بر ارزش پیشنهادی

هر کدام از منابع، باعث تحقق بخشی از ارزش پیشنهادی خواهند شد؛ بنابراین از ارزش پیشنهادی بوم مدل کسب و کار خود به عنوان محرک استفاده کنید.



#6 انواع کسب و کار از نگاه منابع کلیدی

مدل های کسب و کار و منابع کلیدی برای هر کسب و کار متفاوت است. در واقع منابع کلیدی مورد نیاز برای یک کسب و کار، لزوماً با منابع کلیدی کسب و کار های دیگر یکسان نیستند.

اما به طور کلی منابع کلیدی کسب و کارها را از سه منظر [بازاریابی](#) می توان مورد بررسی و تحلیل قرار داد:

• کسب و کار های محصول محور

(Product-Driven Business)

- کسب و کار های مشتری محور
(Customer-Scope Driven Business)
- کسب و کار های زیرساخت محور
(Infrastructure-Driven Business)



#1-6 کسب و کار های محصول محور

این کسب و کار ها به تولید و فروش محصولات می پردازند و پیشنهادهای فروش منحصر به فردی برای نفوذ به بخش مشتری خواهند داشت. این نوع از کسب و کار ها در طراحی و دیزاین، عملکرد، کیفیت و موارد دیگری که به آن ها مزیت رقابتی می دهند، نوآوری می کنند. اکثر کسب و کار های محصول محور به منابع فکری و انسانی متکی هستند. آن ها به کارمندانی نیاز دارند که دانش تولید محصولات را داشته باشند.



برای مثال شرکت ایده گزین ارتباطات روماک (اسنپ) توسعه دهندگان، هنرمندان گرافیک، ایده پردازان و... را برای ایجاد برنامه خود استخدام کرد.

#6-2 کسب و کارهای مشتری محور

گاهی اوقات نفوذ در بازار اصلی و رقابت با کسب و کارهای معروف و بزرگ، برای استارت آپ ها دشوار است. آن ها به جای رقابت با برندهای معتبر، بخش خاصی از مشتریان را هدف قرار می دهند. پس از شناسایی یک گروه ویژه (حوزه خاص) از بازار، یک پیشنهاد ارزشمند ویژه ایجاد می کنند؛ بنابراین در این مورد از کسب و کارها منابع کلیدی مورد نیاز برای آن ها به وسعت حوزه های مختلف بازار متفاوت هستند.



از آن جایی که منابع انسانی، با ارزش ترین منبع از منابع کلیدی آن ها هستند، این کسب و کار ها فراتر از یک استخدام ساده کارمندان پیش می روند و برای فعالیت های آموزشی و تقویت بیشتر دانش و مهارت بودجه تخصیص می دهند.

#3-6 کسب و کار های زیر ساخت محور

برخی از کسب و کار ها برای ایجاد درآمد از طریق فراهم کردن زیرساخت ها، فعالیت می کنند. آن ها به وسیله زیرساخت های خود و با ارائه محصولات یا خدمات جدید، اهرم های بازاریابی نوینی را به کار می گیرند.



به عنوان مثال، کسب و کارهایی که در زمینه ارائه خدمات ابری فعالیت می کنند، با بهره مندی از زیرساخت های تکنولوژیک خود به ارائه خدمات می پردازند و بدیهی است که مهم ترین منابع کلیدی این کسب و کارها، منابع فیزیکی و سخت افزاری است.