

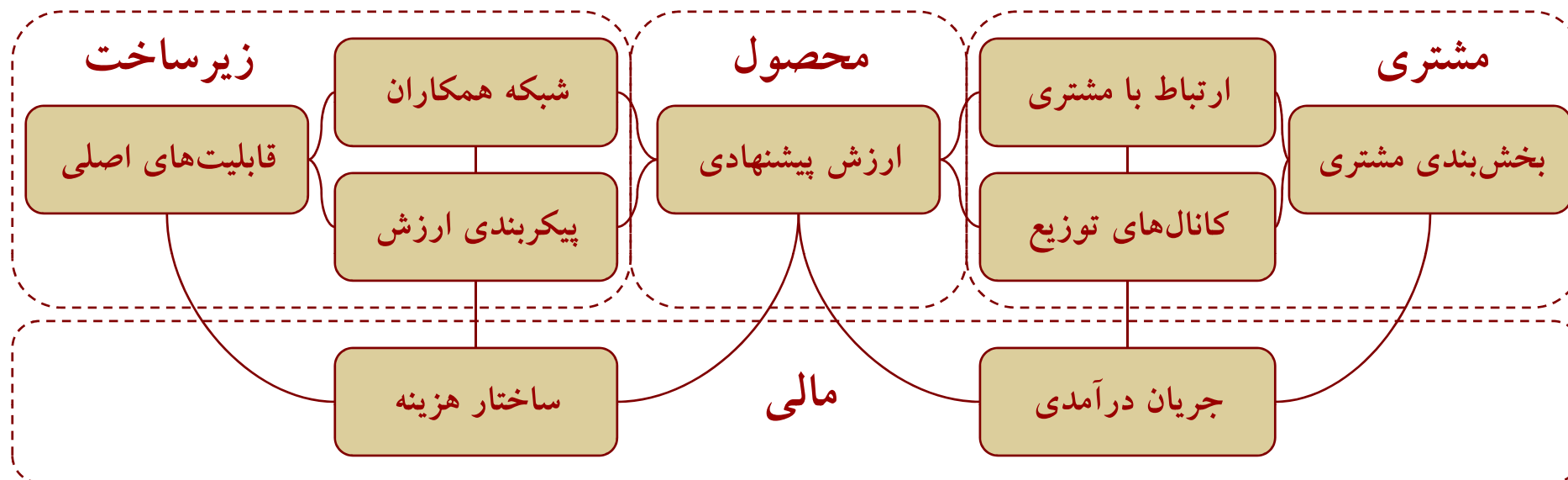
مدل کسب و کار چیست؟

ارائه‌ای ساده از منطق کسب و کار

تعریف مدل کسب و کار

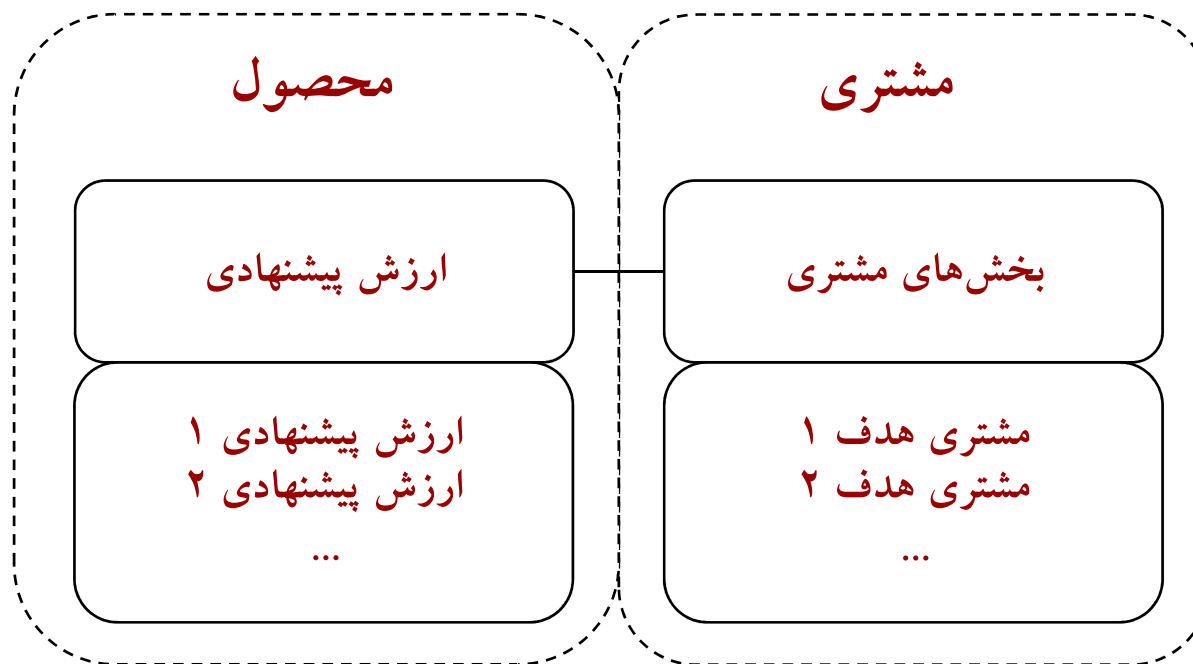
- توصیفی است که نحوه‌ی فعالیت شرکت را بیان می‌کند.
- توصیفی از منطق یک سیستم تجاری برای ایجاد ارزش است.
- توصیفی از یک مجموعه کسب و کار که ساختار، روابط بین عوامل ساختاری و همچنین نحوه‌ی پاسخ‌دهی آن کسب و کار به دنیای واقعی را بیان می‌کند.
- مدل کسب و کار، ارزشی که سازمان به مشتریان متنوع خود ارائه می‌دارد را توصیف می‌نماید و قابلیت‌ها و شرکای مورد نیاز برای خلق، بازاریابی و توزیع ارزش مذکور و رابطه سرمایه با هدف خلق سود و جریان درآمدی مداوم را به تصویر می‌کشد.

چارچوب مدل کسب و کار

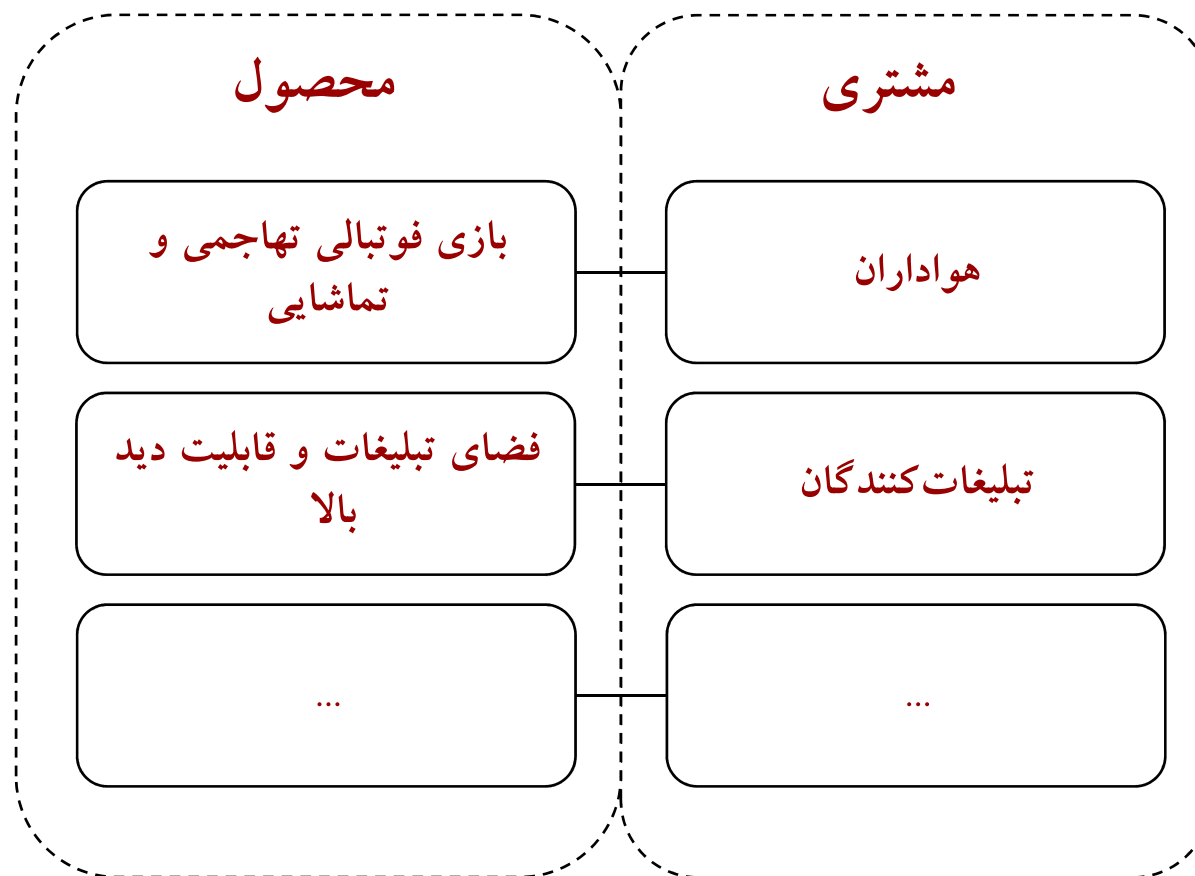


مدل کسب و کار باشگاه
خود را توصیف کنید

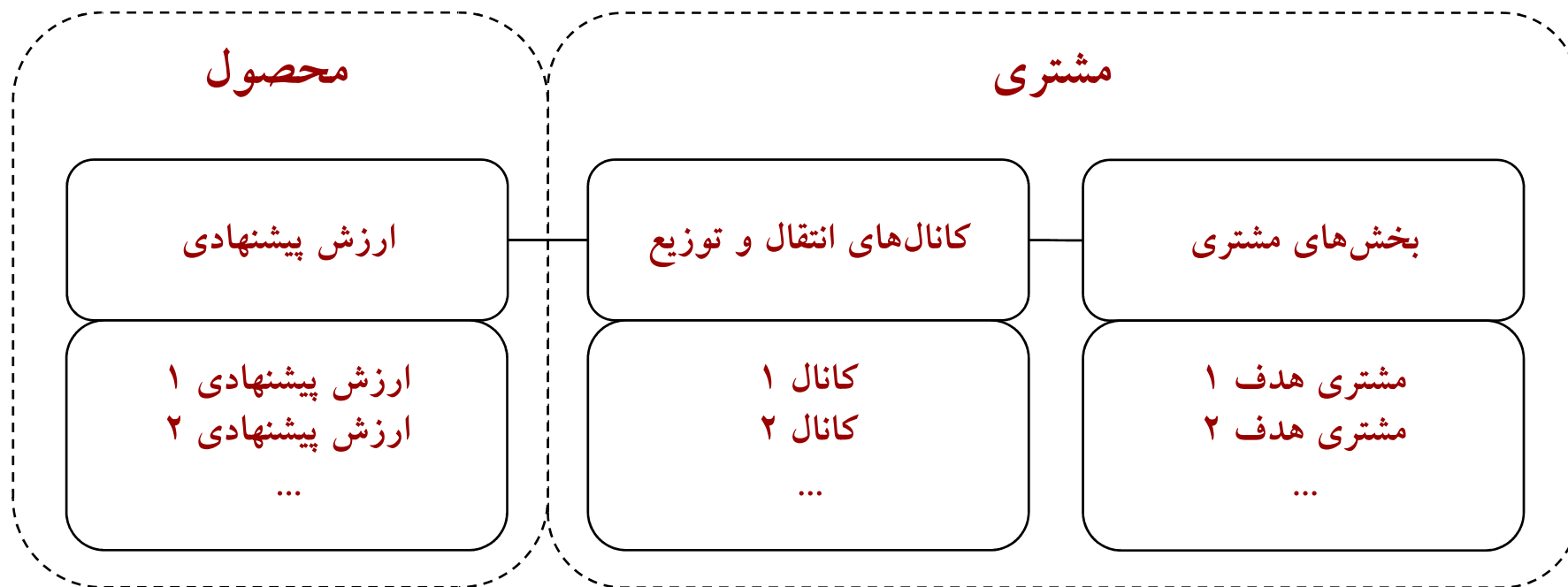
چه ارزش پیشنهادی را عرضه می‌نمایید و
به کدام بخش از مشتریان؟ (مدل)



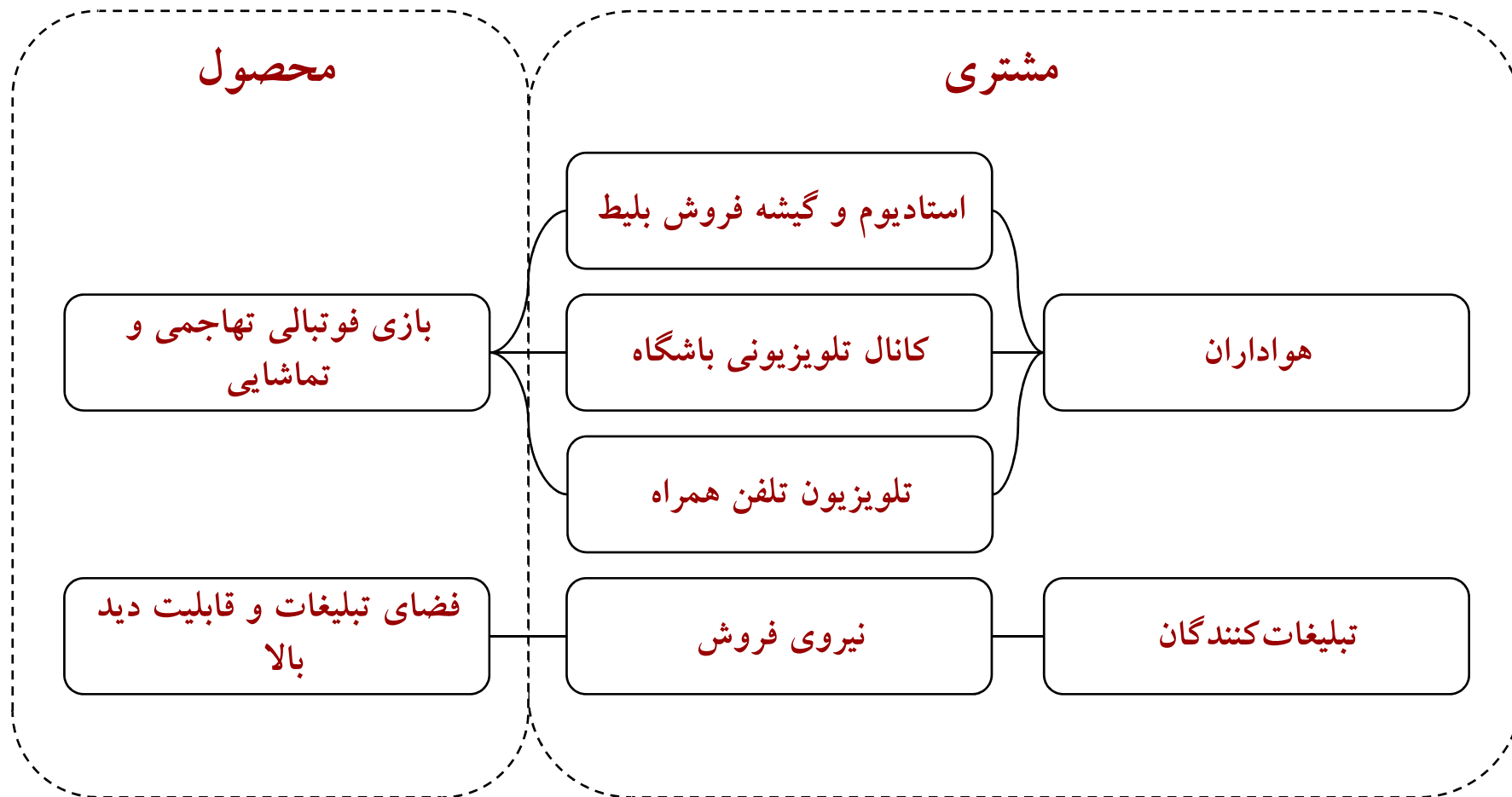
چه ارزش پیشنهادی را عرضه می‌نمایید و
به کدام بخش از مشتریان؟ (مثال)



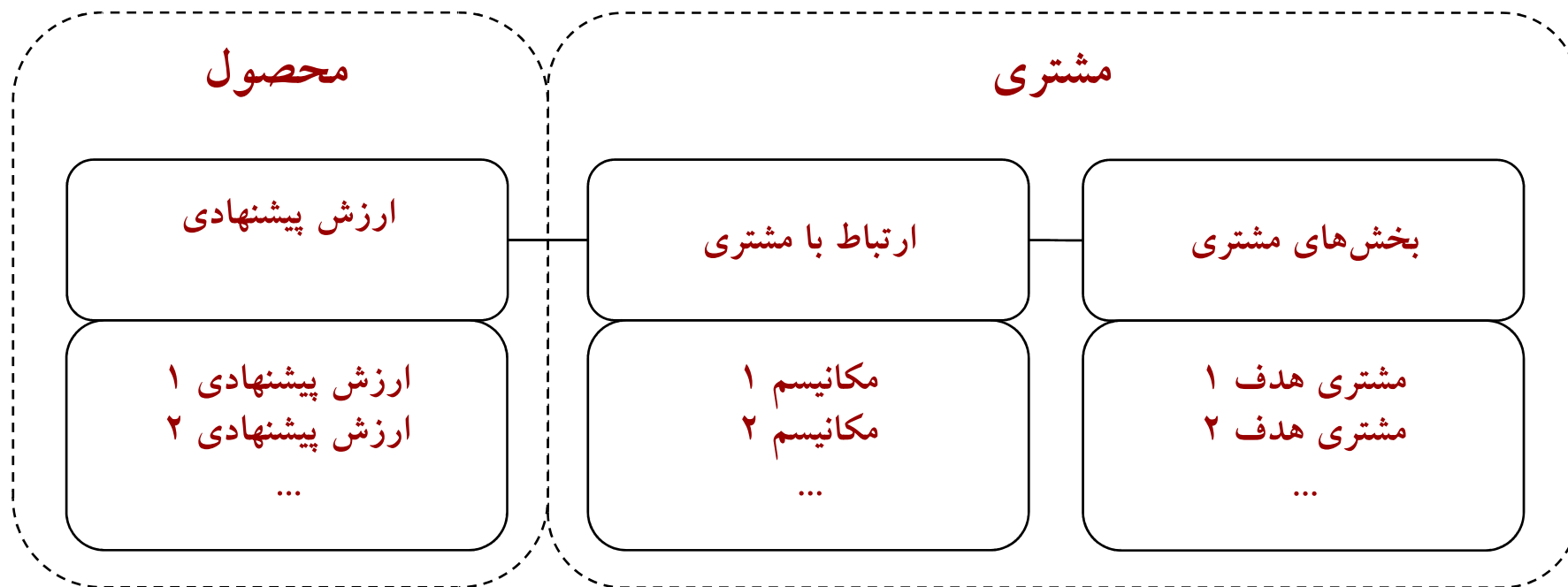
چگونه به مشتریان خود دست می‌یابید؟ (مدل)



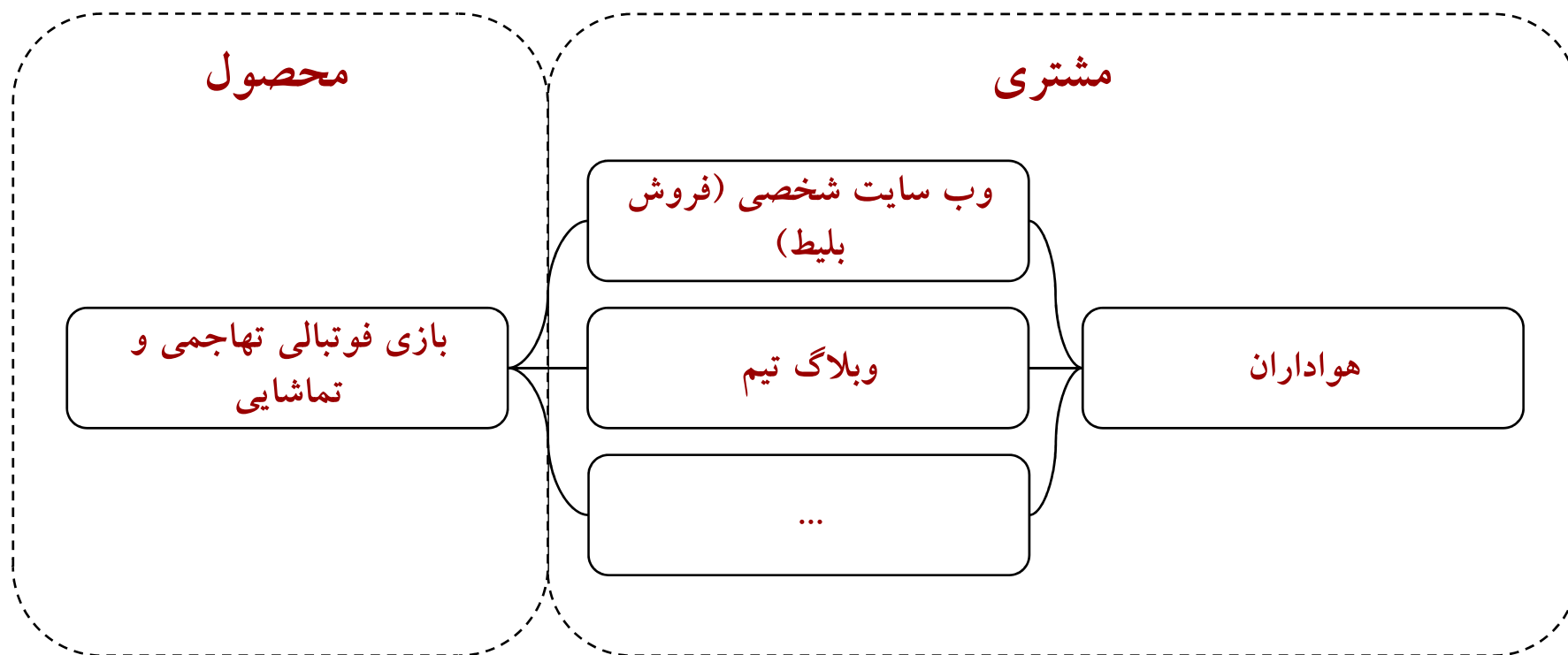
چگونه به مشتریان خود دست می‌یابید؟ (مثال)



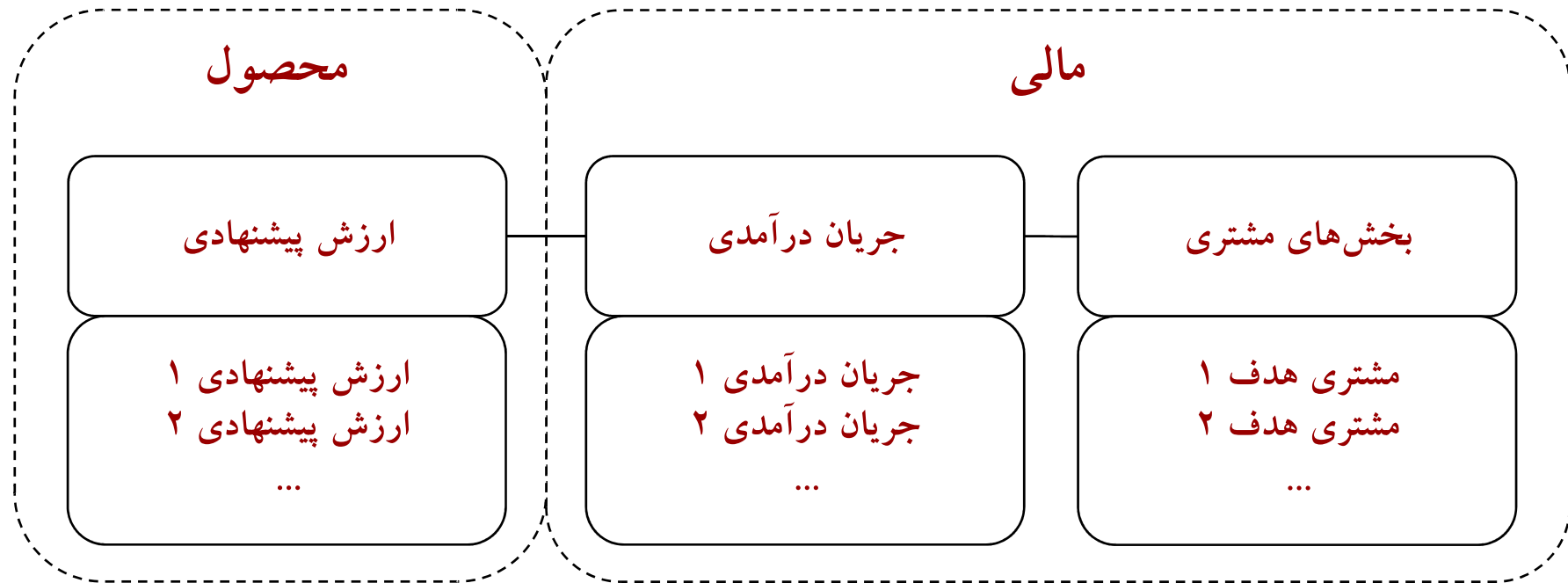
چگونه ارتباط خود را با مشتریان شکل می‌دهید؟ (مدل)



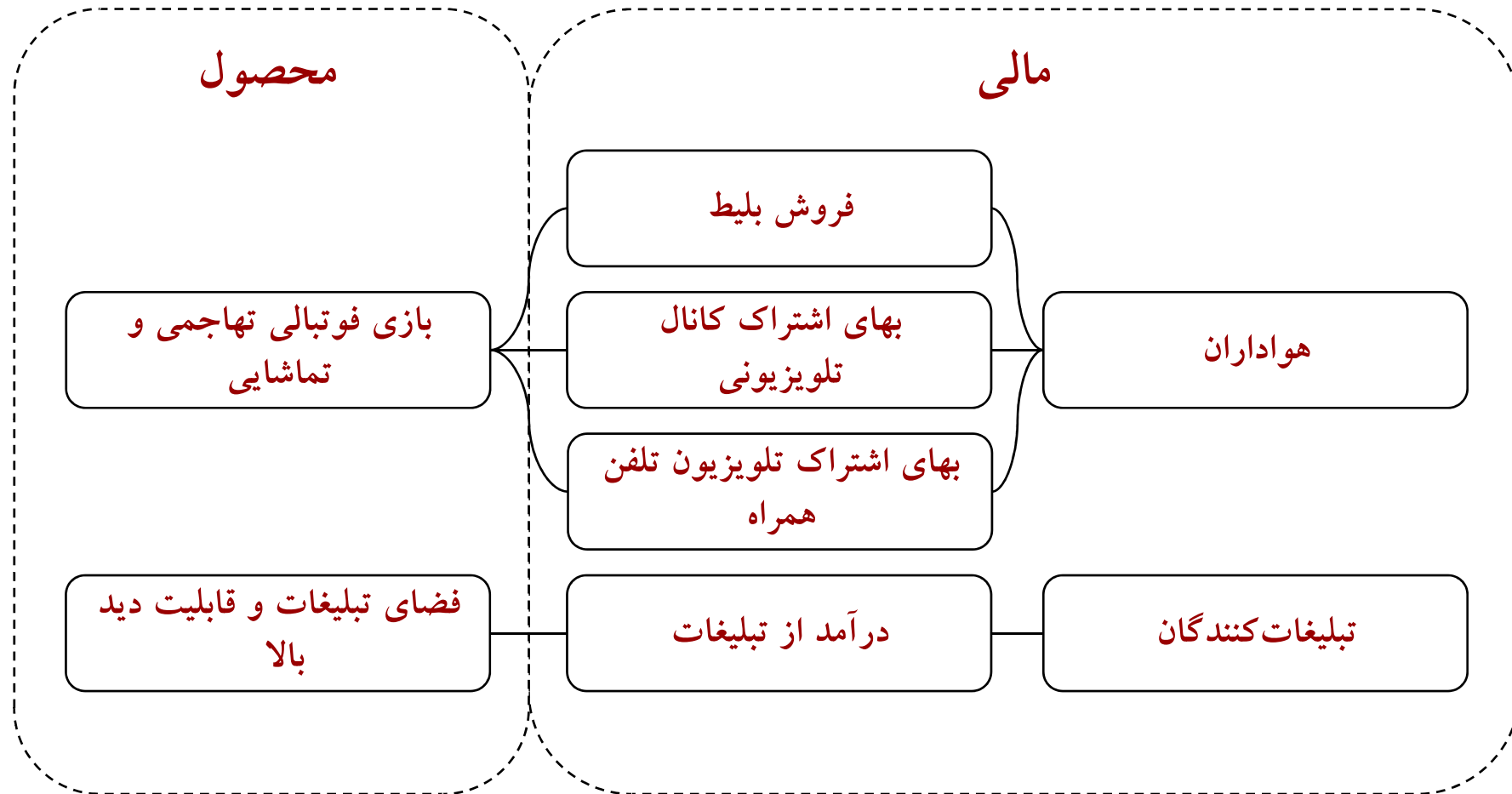
چگونه ارتباط خود را با مشتریان شکل می دهید؟ (مدل)



چگونه با این مدل کسب و کار کسب درآمد می کنید؟ (مدل)



چگونه با این مدل کسب و کار کسب درآمد می کنید؟ (مثال)



تصویر برجسته

شبکه همکاران

- غذا و نوشیدنی
- خدمات بلیط فروشی
- مبلغان فروش
- اپراتور مخابراتی
- اپراتور تلویزیونی
- ...

ارتباط با مشتری

- وب سایت شخصی
- روزنامه
- وبلاگ تیم
- ...

قابلیت‌های اصلی

- بازی جذاب و برد بازی‌ها
- مدیریت برند
- تصاویر ویدئویی
- مدیریت کانال
- ...

بیکربندی فعالیت

- مدیریت تیم
- مدیریت مسابقه
- **Revenue** مدیریت
- بلیط فروشی
- مدیریت ارتباطات VIP
- مدیریت کارکنان
- ویدئویی

ارزش پیشنهادی

- فوتبال جذاب
- مسابقه ۳۶۰° (مسابقه، غذا و خرید)
- لوگ انحصاری VIP
- کالاهای تجاری
- استادیوم اجاره‌ای
- ...

کانال توزیع

- استادیوم
- شبکه POS
- وب سایت باشگاه
- کانال تلویزیونی باشگاه
- کانال تلویزیونی تلفن همراه
- ...

مشتری هدف

- هواداران (خانواده‌ها و ...)
- گروه‌های هواداران
- شرکت‌ها
- سازمان‌دهندگان مسابقات / کنسرت‌ها
- تبلیغات‌کنندگان
- ...

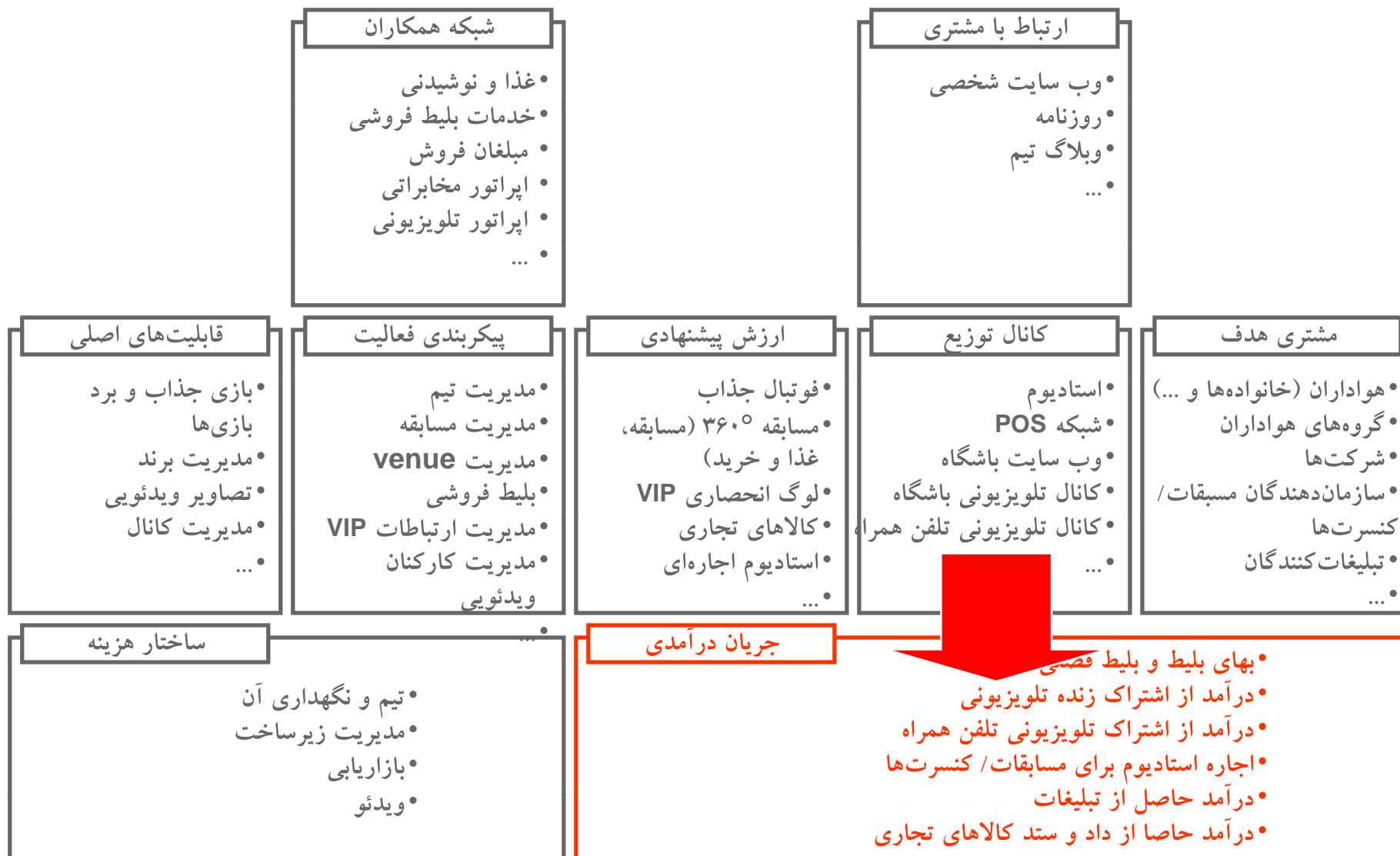
ساختار هزینه

- تیم و نگهداری آن
- مدیریت زیرساخت
- بازاریابی
- ویدئو

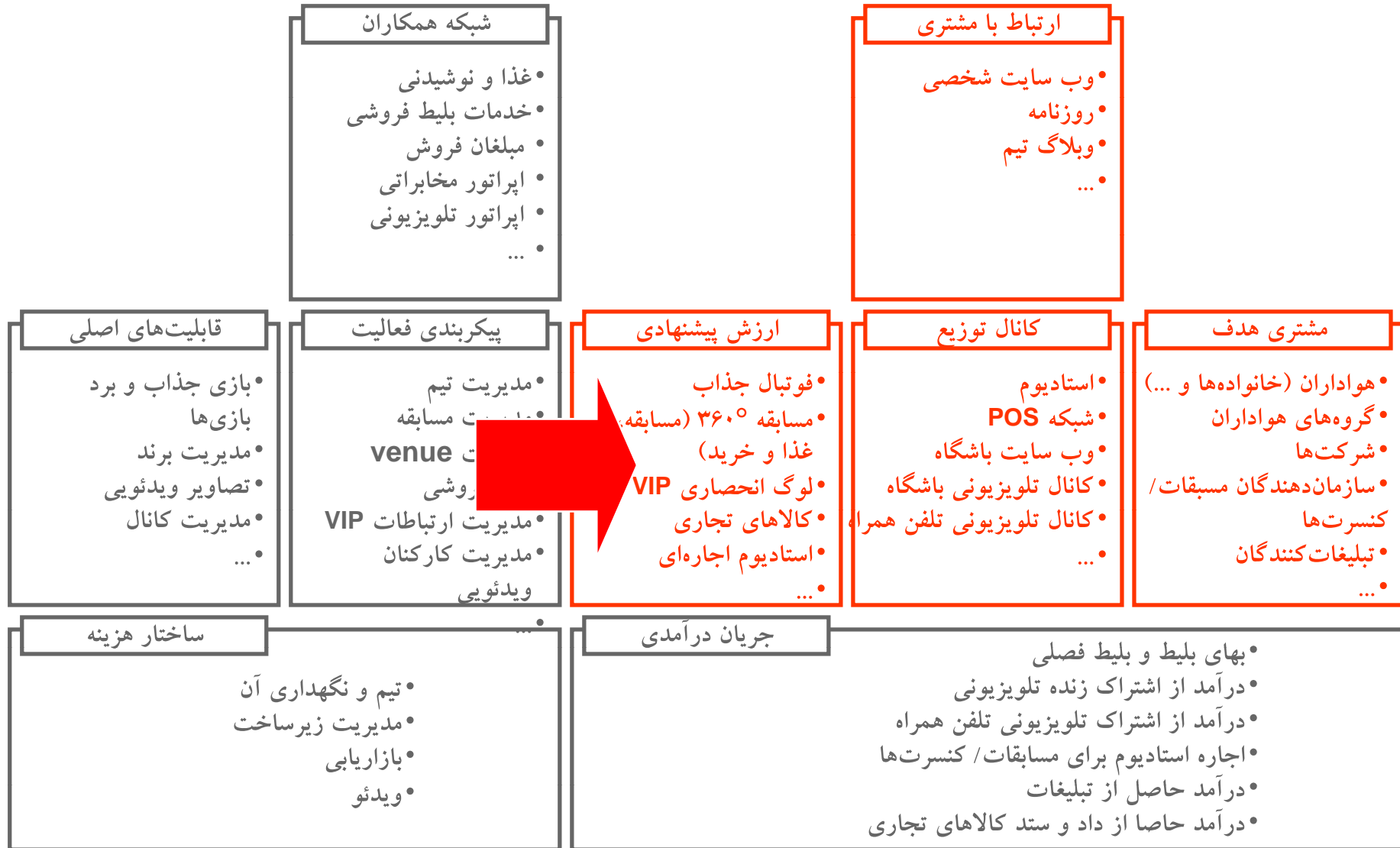
جریان درآمدی

- بهای بلیط و بلیط فصلی
- درآمد از اشتراک زنده تلویزیونی
- درآمد از اشتراک تلویزیونی تلفن همراه
- اجاره استادیوم برای مسابقات / کنسرت‌ها
- درآمد حاصل از تبلیغات
- درآمد حاصل از داد و ستد کالاهای تجاری

ارزش خلق درآمد می نماید



خلق ارزش نیازمند زیرساخت می باشد



زیرساخت ایجاد هزینه می کند

شبکه همکاران

- غذا و نوشیدنی
- خدمات بلیط فروشی
- مبلغان فروش
- اپراتور مخابراتی
- اپراتور تلویزیونی
- ...

ارتباط با مشتری

- وب سایت شخصی
- روزنامه
- وبلاگ تیم
- ...

قابلیت های اصلی

- بازی جذاب و برد بازی ها
- مدیریت برند
- تصاویر ویدئویی
- مدیریت کانال
- ...

بیکربندی فعالیت

- مدیریت تیم
- مدیریت مسابقه
- مدیریت **venue**
- بلیط فروشی
- مدیریت ارتباطات VIP
- مدیریت کارکنان
- ویدئویی
- ...

ارزش پیشنهادی

- فوتبال جذاب
- مسابقه ۳۶۰° (مسابقه، غذا و خرید)
- لوگ انحصاری VIP
- کالاهای تجاری
- استادیوم اجاره ای
- ...

کانال توزیع

- استادیوم
- شبکه POS
- وب سایت باشگاه
- کانال تلویزیونی باشگاه
- کانال تلویزیونی تلفن همراه
- ...

مشتری هدف

- هواداران (خانواده ها و ...)
- گروه های هواداران
- شرکت ها
- سازمان دهندگان مسابقات / کنسرت ها
- تبلیغات کنندگان
- ...

ساختار هزینه

- تیم و نگهداری آن
- مدیریت زیرساخت
- بازاریابی
- ویدئو

جریان درآمدی

- بهای بلیط و بلیط فصلی
- درآمد از اشتراک زنده تلویزیونی
- درآمد از اشتراک تلویزیونی تلفن همراه
- اجاره استادیوم برای مسابقات / کنسرت ها
- درآمد حاصل از تبلیغات
- درآمد حاصل از داد و ستد کالاهای تجاری

ناحیه سود

شبکه همکاران

- غذا و نوشیدنی
- خدمات بلیط فروشی
- مبلغان فروش
- اپراتور مخابراتی
- اپراتور تلویزیونی
- ...

ارتباط با مشتری

- وب سایت شخصی
- روزنامه
- وبلاگ تیم
- ...

قابلیت‌های اصلی

- بازی جذاب و برد بازی‌ها
- مدیریت برند
- تصاویر ویدئویی
- مدیریت کانال
- ...

بیکربندی فعالیت

- مدیریت تیم
- مدیریت مسابقه
- مدیریت **venue**
- بلیط فروشی
- مدیریت ارتباطات **VIP**
- مدیریت کارکنان
- ویدئویی

ارزش پیشنهادی

- فوتبال جذاب
- مسابقه ۳۶۰° (مسابقه، غذا و خرید)
- لوگ انحصاری **VIP**
- کالاهای تجاری
- استادیوم اجاره‌ای
- ...

کانال توزیع

- استادیوم
- شبکه **POS**
- وب سایت باشگاه
- کانال تلویزیونی باشگاه
- کانال تلویزیونی تلفن همراه
- ...

مشتری هدف

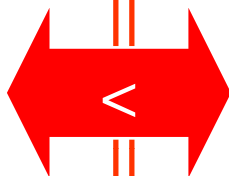
- هواداران (خانواده‌ها و ...)
- گروه‌های هواداران
- شرکت‌ها
- سازمان‌دهندگان مسابقات / کنسرت‌ها
- تبلیغات‌کنندگان
- ...

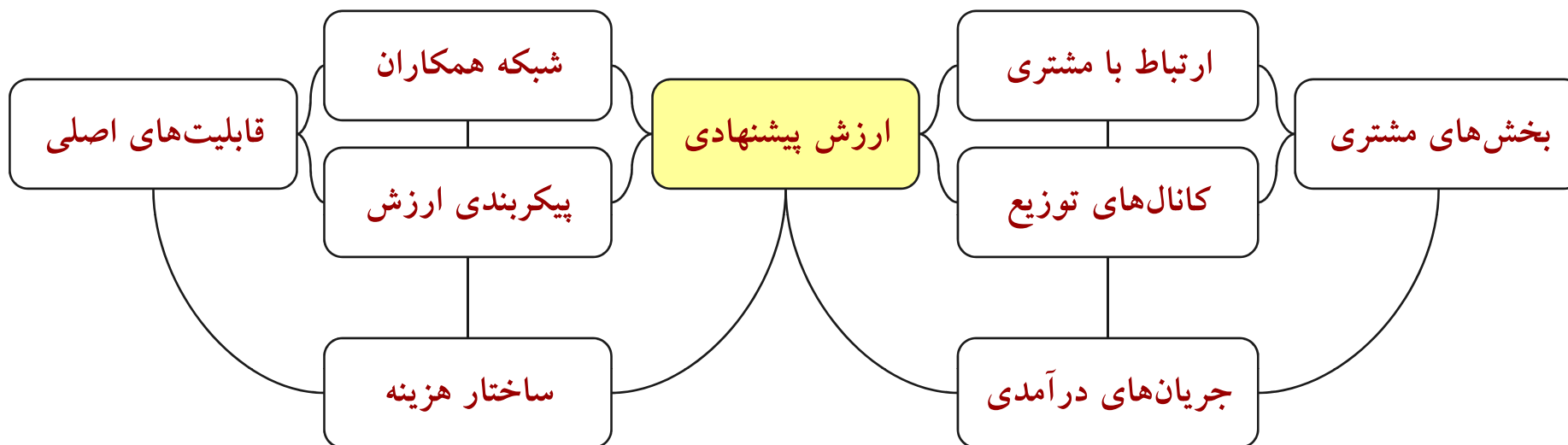
ساختار هزینه

- تیم و نگهداری آن
- مدیریت زیرساخت
- بازاریابی
- ویدئو

جریان درآمدی

- بهای بلیط و بلیط فصلی
- درآمد از اشتراک زنده تلویزیونی
- درآمد از اشتراک تلویزیونی تلفن همراه
- اجاره استادیوم برای مسابقات / کنسرت‌ها
- درآمد حاصل از تبلیغات
- درآمد حاصل از داد و ستد کالاهای تجاری





قابلیت‌های اصلی

شبکه همکاران

پیکربندی ارزش

ساختار هزینه

ارزش پیشنهادی

ارتباط با مشتری

کانال‌های توزیع

جریان‌های درآمدی

بخش‌های مشتری