

بهشت استارت آپ‌ها

(جلد هشتم)

فوت و فن اقتصاد در بیزینس مدل و پلن

www.ketab.ir

نویسنده و مشاور: مهندس محسن شیدایی پور

استاد مشاور: دکتر سید مصطفی صفاری

استاد مشاور: دکتر رضا سیفی

سرشناسه: شیدایی پور، محسن، ۱۳۶۱-
 عنوان و نام پدیدآور: بهشت استارت آپ‌ها - جلد ۸ - فوت و فن اقتصاد در بیزینس مدل و پلن / نویسنده و مشاور: مهندس محسن شیدایی پور؛ استاد مشاور: دکتر سید مصطفی صفاری، استاد مشاور: دکتر رضا سیفی، ویرایش فنی: کاظم عابدینی مطلق، صفحه‌آرا: مهندس داود عبادی فرد.
 مشخصات نشر: تهران: آفرینه، ۱۴۰۱.
 مشخصات ظاهری: ۳۶۸ ص؛ ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س.م.
 وضعیت فهرست نویسی: فیپا - شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۷۹۱-۱۵-۰
 موضوع: شرکت‌های اقتصادی جدید -- ایران - Iran New - business enterprises
 کسب و کار - ایران -- آموزش Business education - Iran
 رده‌بندی کنگره: ۵۳۸۲۴۴/۵ رده‌بندی دیویی: ۳۳۱/۷۰۴۰۹۵۵ شماره کتابشناسی ملی: ۸۸۲۵۴۰۳ کد پیگیری: ۸۸۲۲۶۶۹

بهشت استارت آپ‌ها (جلد هشتم)

فوت و فن اقتصاد در بیزینس مدل و پلن

نویسنده و مشاور: مهندس محسن شیدایی پور

استاد مشاور: دکتر سید مصطفی صفاری

استاد مشاور: دکتر رضا سیفی

صفحه‌آرا: مهندس داود عبادی فرد

ویرایش فنی: کاظم عابدینی مطلق

طراح: احسان محمد مرادی

چاپ و صحافی: مجتمع چاپ و صحافی مدرن: بهارات (۰۹۱۲۱۵۳۴۹۵۱)

ناشر: آفرینه / نوبت چاپ: اول / سال چاپ: ۱۴۰۱ / تیراژ: ۵۵۰ جلد

قیمت: ۳۴۰ هزار تومان

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۷۹۱-۱۵-۰ شابک دوره ۸ جلدی: ۹۷۸-۶۲۲-۷۷۹۱-۱۶-۷

شماره مجوز از وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی: ۶۳۶۸۳۳-۹۳۳۷۷۰-۹-۰ کد پیگیری: ۲۳۰۱۵۲۱

مدیریت آموزش عالی بازرگانی: مهندس حسن محمدی مبارز و خانم زهرا شادنوش

پرسنل آموزشگاه: خانم سیده مریم رضوی و خانم نرگس فراهانی

وب سایت مرکز آموزش بازرگانی: WWW.QBTC.IR • اینستاگرام: Startups.paradise

وب سایت نویسنده: WWW.SHEIDAEIPOOR.IR • ایمیل: INFO@SHEIDAEIPOOR.IR

توزیع و پخش شوکوبوک: تهران / خ شریعتی / پ ۱۷۶ - شماره تماس: ۰۹۱۲۳۵۳۱۶۰۶

کتاب حاضر در کتابخانه ملی به ثبت رسیده است و هرگونه کپی و الگوبرداری از

کتاب تخلف بوده و پیگرد قانونی دارد.

فهرست مطالب

۱۳.....	مقدمه نویسنده.....
۱۵.....	تعهد نویسنده.....
۱۷.....	فصل اول: دانش و فهم اقتصاد در کسب و کارها.....
۱۸.....	معنی اقتصاد.....
۱۹.....	نکات مهم اقتصاد.....
۲۰.....	اقتصاد ایران.....
۲۰.....	مصرف کننده.....
۲۱.....	تفکر در علم اقتصاد.....
۲۲.....	کالاهای جایگزین.....
۲۳.....	اثر درآمدی و جانشینی.....
۲۳.....	نقش کالاها در اقتصاد.....
۲۶.....	گرید کالا در اقتصاد.....
۲۷.....	تولیدکننده.....
۲۹.....	درست کردن قلق در اقتصاد.....
۳۰.....	رابطه دستمزد و کارآمد بودن.....
۳۱.....	مصرف کننده و تولیدکننده.....
۳۳.....	تقسیم بندی کالاها و خدمات.....
۳۴.....	پیامدهای اقتصادی یا غیر اقتصادی.....
۳۴.....	تقسیم بندی بازارهای اقتصادی.....
۳۶.....	بازار انحصار کامل.....
۳۸.....	موانع ایجاد شده توسط دولت.....
۳۹.....	موانع ناشی از نهاده.....
۴۰.....	حق امتیاز کالاها.....

۴۱.....	علت فساد در کشور
۴۱.....	بازار رقابت انحصاری
۴۲.....	بازار انحصار چند جانبه
۴۳.....	بازی در معاملات
۴۴.....	اقتصاد سرمایه داری
۴۸.....	عوامل خیانت در ایران
۴۹.....	چالش های مجلس در ایران
۵۲.....	تکنولوژی در ایران
۵۳.....	نرخ ارز در ایران
۵۶.....	اهداف اقتصاد کلان
۵۸.....	ابزار تورم
۵۹.....	آمار و ارقام اقتصاد
۶۰.....	مولفه های اقتصاد مقاومتی
۶۱.....	قسمتی از منابع ملی
۶۳.....	خدمات ملی
۶۵.....	بودجه جاری و تولید در ایران
۶۶.....	مدیریت مصرف
۶۶.....	تغییر قوانین ها و سیاست ها
۶۷.....	تشویق به مصرف تولید
۶۸.....	مدیریت صحیح نقدینگی
۶۸.....	مهم ترین منابع ارزی
۶۹.....	اقتصاد ایران
۷۰.....	اقتصاد مقاومتی
۷۲.....	ضریب جینی
۷۳.....	رشد آماری در ایران
۸۸.....	جایگاه سرمایه گذاری در اقتصاد
۹۱.....	سرمایه گذاری در مسکن
۹۲.....	نحوه مدیریت وجوه پس انداز
۹۵.....	فرصت قرمز و مشکی
۹۷.....	سیاست های تحول اقتصادی

فصل دوم: بوم کسب و کار یا بیزینس مدل ۱۰۱

۱۰۲	خلق مدل کسب و کار
۱۰۳	تابلوی طراحی
۱۰۴	الگوها
۱۰۷	طراحی
۱۰۸	تکنیک شماره ۱: بینش مشتری
۱۰۹	تکنیک شماره ۲: ایده پردازی
۱۱۲	تشکیل یک تیم متنوع
۱۱۳	تکنیک شماره ۳: ارزش تفکر تصویری
۱۱۵	کاوش ایده ها
۱۱۶	تکنیک شماره ۴: نمونه سازی
۱۱۷	تکنیک شماره ۵: قصه گویی
۱۱۸	تکنیک شماره ۶: سناریوها
۱۱۸	ارزیابی مدل های کسب و کار
۱۱۹	بخش مشتری ها: مرحله ۱
۱۲۱	ارزش های پیشنهادی: مرحله ۲
۱۲۶	کانال های ارتباطی: مرحله ۳
۱۳۰	ارتباط با مشتری: مرحله ۴
۱۳۳	جریان های درآمدی: مرحله ۵
۱۳۶	منابع کلیدی: مرحله ۶
۱۳۸	فعالیت های کلیدی: مرحله ۷
۱۳۹	مشارکت های کلیدی: مرحله ۸
۱۴۲	ساختار هزینه: مرحله ۹
۱۴۴	جدول بوم کسب و کار

فصل سوم: ساختار طراحی بیزینس پلن ۱۴۵

۱۴۶	علل نیاز به طرح کسب و کار
۱۴۷	محتوای طرح کسب و کار

فصل چهارم: توصیف شرکت و محصولات در بیزینس پلن ۱۴۹

توصیف شرکت و محصولات	۱۵۰
فرصت‌ها و تهدیدها	۱۵۱
راه‌حل مشکل کسب و کار	۱۵۲

فصل پنجم: اهداف طرح در بیزینس پلن ۱۵۳

اهداف طرح	۱۵۴
چکیده اجرایی	۱۵۴
علت سرمایه‌گذاری	۱۵۶
نمونه‌های کشش اولیه	۱۵۷
بنیان‌گذاران مشخص	۱۵۸
دانش مالی بنیان‌گذاران	۱۵۹
معرفی سرمایه‌گذاران شرکت	۱۶۰
استفاده سرمایه سرمایه‌گذاران	۱۶۱
ارزش‌گذاری سرمایه شرکت	۱۶۲
تکنولوژی متفاوت در شرکت	۱۶۳
دارایی‌های فکری شرکت	۱۶۳
برنامه‌های مالی شرکت	۱۶۴
قالب حقوقی شرکت	۱۶۵
برنامه‌های عملیاتی ریسک‌ها	۱۶۵

فصل ششم: تحلیل بازار در بیزینس پلن ۱۶۷

تحلیل بازار	۱۶۸
بخش‌های بازار و بازارهای هدف	۱۶۸
نیازهای مشتریان	۱۶۹
مشتریان هدف	۱۷۰
پرسونای مشتری	۱۷۱
اهمیت استفاده از پرسونای مشتری	۱۷۳
استفاده از پرسونای مشتری	۱۷۴
پرسونا در کسب و کارهای کوچک	۱۷۶

۱۷۷	 ترسیم یک پرسونا
۱۷۸	 تحقیقات در راستای پرسونای مشتری
۱۸۰	 محصول در بازار هدف
۱۸۱	 اندازه بازار هدف
۱۸۱	 نفوذ در بازار هدف
۱۸۲	 قیمت‌گذاری سود ناخالص
۱۸۳	 شناسایی بازار هدف
۱۸۳	 رسانه ارتباطی با بازار
۱۸۵	 شناسایی اهداف مشتری
۱۸۶	 تحقیق درباره مخاطب هدف
۱۸۸	 چرخه خرید مشتریان بالقوه
۱۹۰	 نقاط درد مشتریان Pain Point
۱۹۲	 روندهای کلیدی و پیش‌بینی تغییرات
۱۹۳	 بازار هدف دوم و ویژگی‌های کلیدی
۱۹۴	 گام دوم تحقیق
۱۹۴	 نتایج آزمون بازار و تحقیقات میدانی
۱۹۶	 تحقیق درباره مخاطب هدف
۱۹۶	 علایق و سلیقه‌های مشتریان
۱۹۷	 سفارش مشتری و تحویل محصول
۲۰۰	 ارزیابی بازار و رقبا
۲۰۳	 نقاط قوت یا مزیت رقباتی
۲۰۵	 مزیت رقابتی پایدار
۲۰۶	 نقاط ضعف یا معایب رقابتی
۲۰۷	 تحلیل رقبا
۲۰۸	 اهمیت بازار و مزیت‌های رقابتی
۲۰۹	 مزیت رقابتی در بازار رقابت
۲۱۰	 ایجاد کردن مزیت رقابتی
۲۱۳	 کاربرگ توانایی‌های کلیدی رقبا
۲۱۳	 دانش و توانمندی

۲۱۵	موانع ورود به بازار
۲۱۶	محدودیت‌های قانونی
۲۱۷	شناسایی کسب و کار با PESTEL
۲۱۸	تحلیل PESTEL
۲۱۹	تعریف PESTEL
۲۲۱	محیط‌های کسب و کار
۲۲۲	تحلیل PESTEL و SWOT
۲۲۴	عوامل سیاسی Political Factors
۲۲۵	عوامل اقتصادی Factors Economic
۲۲۷	عوامل اجتماعی Factors Social
۲۲۹	عوامل تکنولوژیک Techno Factors
۲۳۱	عوامل قانونی Legal Factors
۲۳۳	عوامل محیط زیستی Environmental Factors
۲۳۴	استراتژی بازاریابی و فروش
۲۳۵	شناخت درست آمیخته بازاریابی
۲۳۷	آمیخته بازاریابی ۴p
۲۴۳	فصل هفتم: فعالیت‌های بازاریابی و فروش در اینترنت
۲۴۴	استراتژی نفوذ در بازار STP
۲۴۶	بخش‌بندی بازار Segmentation
۲۴۷	هدف‌گیری Targeting
۲۴۸	مشخص کردن بخش‌های هدف
۲۵۱	جایگاه‌یابی در استراتژی رشد
۲۵۲	مشخص شدن جایگاه کسب و کار
۲۵۳	جایگاه برندها
۲۵۶	استراتژی‌های رشد و توسعه بنگاه
۲۵۸	استراتژی خروج بنگاه
۲۵۹	کانال‌های توزیع
۲۶۳	راه‌های تبلیغات

۲۶۳	 نیروهای فروش
۲۶۸	 فعالیت‌های فیزیکی فروش
۲۶۹	 فرایند عرضه محصول
۲۷۲	 شاخص کلیدی عملکرد KPI
۲۷۷	 هزینه کسب مشتری CAC
۲۷۸	 ارزش چرخه عمر مشتری LTV
۲۷۹	 تجزیه و تحلیل عمومی
۲۸۰	 تجزیه و تحلیل رویداد افراد
۲۸۵	 تجزیه و تحلیل گوشه بازار

فصل هشتم: تحقیق و توسعه محصول یا خدمات در بیزینس پلن ۲۸۷

۲۸۸	 محصولات و خدمات
۲۸۹	 شرح کالا و خدمات
۲۹۰	 شباهت‌ها POP
۲۹۰	 تفاوت‌ها POD
۲۹۱	 نقطه منحصر به فرد فروش USP
۲۹۲	 چرخه عمر محصول
۲۹۳	 لایه‌های تشکیل دهنده محصول
۲۹۴	 هدف از قیمت‌گذاری
۲۹۶	 شناخت مشتری
۲۹۷	 هزینه تمام شده محصول
۲۹۷	 مفاهیم قیمت‌گذاری
۲۹۸	 روش‌های قیمت‌گذاری
۳۰۰	 استراتژی‌های قیمت‌گذاری
۳۰۲	 علت‌های قیمت‌گذاری محصولات
۳۰۵	 مدل‌های قیمت‌گذاری
۳۱۴	 فعالیت‌های آینده
۳۱۵	 فعالیت تحقیق و توسعه
۳۱۶	 اسرار تجاری

مقدمه نویسنده

کسب و کار موفق و ماندگار نقشه راه خود را در اهدافی مشخص با طراحی بیزینس مدل و بیزینس پلن عملیاتی می‌کند، کاسبی موفق خواهد بود که استراتژی‌های خود را بر مبنای مهندسی هدفمند طبق شرایط اقتصادی و اجتماعی دنیا با تعریف سناریوهای مختلف عملیاتی کند، چنانچه غیر از نقشه راه باشد آن کسب و کار ماندگاری طولانی نخواهد داشت، در این کتاب یاد خواهید گرفت که چگونه استراتژی‌های خود را در آموزش بیزینس مدل و پلن ماندگار و بادوام کنید.

بیزینس پلن: که به آن طرح کسب و کار و طرح تجاری نیز گفته می‌شود، یک نوشته‌ی رسمی است که در آن شرح یک تجارت، محصولات یا خدمات آن، نحوه کسب درآمد، رهبری و نیروی انسانی، تأمین اعتبار آن، مدل عملکرد آن و بسیاری دیگر از جزئیات ضروری برای موفقیت درج می‌شود. شما با تهیه‌ی بیزینس پلن می‌توانید:

۱. بفهمید که بیزینس‌تان را شروع کنید یا نه؟

۲. بفهمید که ایده شما ارزش سرمایه‌گذاری دارد یا نه؟

۳. سرمایه‌گذار جذب کنید.

۴. درباره توسعه کسب و کارتان بهتر تصمیم‌گیری می‌کنید.

بیزینس مدل یا مدل کسب و کار: یک طرح یک صفحه‌ای است که کمک می‌کند با یک نگاه یکپارچه بتوانید کسب و کارتان را مدیریت کنید این طرح به ما چه‌گونه‌ی بدست آوردن درآمد و سود را نشان می‌دهد. به ما توضیح می‌دهد که چه محصولات و خدماتی را باید ایجاد و بازاریابی کنیم، چه‌طور این کارها را

انجام بدهیم و برای ایجاد کسب و کار خود چه هزینه‌هایی باید متحمل شویم، برای طراحی مدل کسب و کار از بوم مدل کسب و کار Business Model Canvas استفاده می‌کنیم.

خواننده عزیز اگر واقعاً دوست دارید تغییر را در فوت و فن اقتصاد در بیزینس مدل و پلن بوجود بیاورید قبل از اینکه کتاب آموزش فوت و فن اقتصاد در بیزینس مدل و پلن را بخوانید، حتماً مطالب کتاب را با این تفکر مطالعه کنید: ۱. به طور واقعی برای کتاب ارزش قائل شوید و آن را برای آینده خود مفید بدانید. ۲. هنگام مطالعه برای درک بیشتر با تأمل و آهسته فصل‌های کتاب را در زندگی روزمره خود دنبال کنید.

۳. در هنگام مطالعه حس واقعی و یادگیری را در خود تقویت کنید و نیت داشته باشید بعد از یادگیری مطالب آنها را برای افرادی که به این مطالب نیاز دارند آموزش دهید.

۴. اگر مطالب کتاب برایتان ارزشمند و مفید بود آن را به دوستان خود معرفی کنید. بدون شک اگر این نکات را در برنامه مطالعه خود قرار دهید مطالب این کتاب پیشرفت شما را به صورت هوشمند بالا خواهد برد و موفقیت‌های خود را به صورت شگفت‌انگیزی احساس خواهید کرد. قبل از اینکه هر کسب و کاری را شروع کنید، اول خودتان را باور داشته باشید و بعد کتاب بهشت استارت‌آپ‌ها را بخوانید.

نویسنده و مشاور: محسن شیدایی پور