



Namatek

True Education



Lean Canvas



www.namatek.com

Lean canvas

بوم کسب و کار ناب

فهرست مطالب

۱. بوم کسب و کار ناب چیست؟
۲. اجزای بوم کسب و کار ناب
۳. چگونه بوم کسب و کار ناب را ایجاد و بهینه‌سازی کنیم؟
۴. مزایا و معایب بوم کسب و کار ناب
۵. بوم مدل کسب و کار چیست؟
۶. مزایا و معایب بوم مدل کسب و کار
۷. تفاوت بوم کسب و کار ناب با بوم مدل کسب و کار

اگر شما هم جزو آن دسته از افرادی هستید که علاقه‌مند به راه اندازی یک استارت‌آپ یا یک محصول جدید هستید، احتمالاً با مفهوم بوم کسب و کار آشنا هستید. بوم کسب و کار یک ابزار استراتژیک است که به شما کمک می‌کند تا مدل کسب و کار خود را به صورت گرافیکی و ساده بر روی یک صفحه نشان دهید.

می‌خواهید یک کسب و کار جدید راه‌اندازی کنید؟ آیا دنبال یک روش ساده و علمی برای طراحی و توسعه محصول یا خدمت خود هستید؟ آیا می‌خواهید با حداقل هزینه، زمان و منابع، به بازار بروید و از مشتریان واقعی خود یاد بگیرید؟

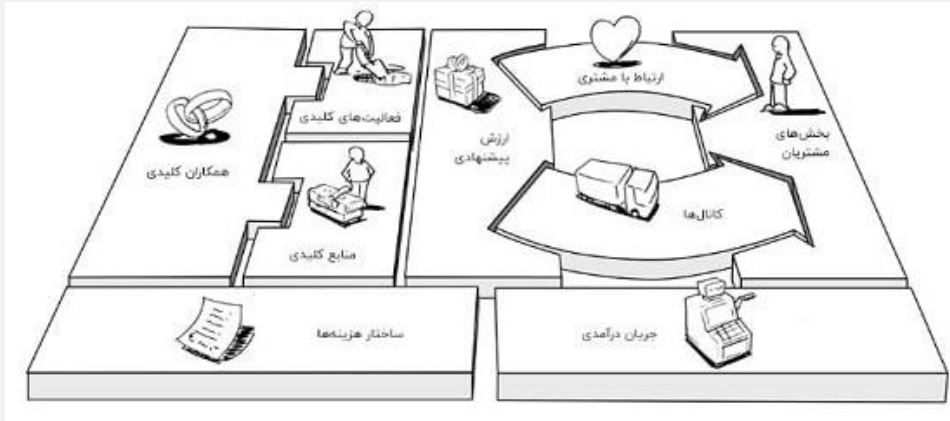
در ادامه درباره اجزا، مزایا، معایب و تفاوت هر یک از این روش‌ها صحبت خواهیم کرد. پس با ما همراه باشید.

بوم کسب و کار ناب چیست؟



بوم کسب و کار ناب یا Lean Canvas یک روش برای توسعه و راه‌اندازی یک کسب و کار جدید است. این روش به شما کمک می‌کند تا با حداقل هزینه، زمان و منابع، یک محصول یا خدمت را به بازار عرضه کنید.

اجزای بوم کسب و کار ناب



بوم کسب و کار ناب شامل ۹ بخش یا اجزای اصلی است که هر یک از آن‌ها یک جنبه از مدل تجاری را تشکیل می‌دهند.

۱. مشتریان: شما باید نشان دهید که چه گروه‌های خاصی از مشتریان را در نظر دارید و سه مشکل عمده‌ای را که مشتریان شما دارند، شناسایی کرده و بنویسید.

۲. ارزش پیشنهادی: نشان دهید که چگونه محصول یا خدمات شما مشکلات مشتریان را حل می‌کند و چه فواید منحصر به فردی برای آن‌ها دارد.

۳. راه‌های ارتباطی: در این قسمت، شما باید روش‌های ارتباط با مشتریان خود را بیان کنید.

۴. کانال‌های توزیع: در این بخش، باید روش‌های انتقال خدمات یا کالا به مشتریان را مشخص کنید.

۵. جریان درآمدی: در این قسمت، باید منابع درآمد خود را مشخص کنید و تفاوت بین درآمد یکباره و دوره‌ای خود را تعیین کنید.

۶. منابع کلیدی: شامل تمام دارایی‌های مالی و غیرمالی و ورودی‌های اولیه برای ایجاد ارزش پیشنهادی که ارائه شده است.
۷. فعالیت‌های کلیدی: در اینجا شاخص‌های اصلی را که نشان‌دهنده موفقیت یا شکست شما هستند، تعریف کنید و باید از شاخص‌های قابل اندازه‌گیری و معنادار استفاده کنید.
۸. شرکای کلیدی: تمام افراد و سازمان‌هایی که قرار است در دستیابی به ارزش پیشنهادی با شما شراکت داشته باشند.
۹. ساختار هزینه‌ها: در این بخش، باید هزینه‌های اصلی خود را برای اجرای مدل کسب و کار خود شناسایی و لیست کنید.
- این ۹ بخش را می‌توان در دو دسته عمده تقسیم کرد:
- دسته سمت راست (مشتریان)
 - دسته سمت چپ (کسب و کار)
- دسته سمت راست شامل بخش‌های مربوط به بازار، مشتریان و ارزش پیشنهادی است. دسته سمت چپ شامل بخش‌های مربوط به زیرساخت، منابع، فعالیت‌ها و هزینه‌های کسب و کار است.

چگونه بوم کسب و کار ناب را ایجاد و بهینه‌سازی کنیم؟



- **استفاده از قالب بوم کسب و کار ناب:** در این مرحله، شما باید قالب بوم کسب و کار ناب را دانلود یا چاپ کنید و با استفاده از مداد، خودکار یا هر ابزار دیگری، اجزای مختلف مدل تجاری خود را در آن پر کنید.
- **انجام آزمایش‌های فرضیه‌ای:** شما باید فرضیه‌های خود را در مورد هر یک از اجزای بوم کسب و کار ناب تعریف و آزمایش کنید. فرضیه‌ها عبارت‌اند از گزاره‌های قابل سنجش در مورد بازار، مشتریان، ارزش پیشنهادی، رقابت و ...
- **دریافت بازخورد مشتریان:** بازخورد مشتریان خود را در مورد محصول یا خدمات خود جمع‌آوری و تحلیل کنید.
- **اعمال تغییرات لازم براساس یادگیری‌های تأیید شده:** براساس یادگیری‌های تأیید شده از آزمایش‌ها و بازخوردها، تغییرات لازم را در بوم کسب و کار ناب خود اعمال کنید. تغییرات ممکن است شامل

اضافه، حذف، تغییر یا بهبود هر یک از اجزای بوم کسب و کار ناب باشد.

مزایا و معایب بوم کسب و کار ناب



بوم کسب و کار ناب، مانند هر روش و فرآیند کاربردی دیگری، دارای مزایا و معایب خاص خود است. برخی از این مزایا و معایب عبارت‌اند از:

مزایا

- **کاهش ریسک شکست:** می‌توانید سریع‌تر بفهمید که آیا ایده شما قابل پذیرش است یا خیر و در صورت عدم پذیرش، زودتر به سراغ ایده‌های دیگر بروید. این کار باعث می‌شود، منابع خود را به صورت بیهوده هدر ندهید.
- **افزایش سرعت ورود به بازار:** محصول قابل قبول خود را به سرعت به بازار عرضه می‌کنید و با دریافت بازخورد مشتریان، آن را بهبود می‌بخشید.
- **تقویت نوآوری:** شما به دنبال حل چالش‌های جدید هستید و با آزمودن فرضیات خلاقانه خود، راه‌حل‌های جدید را پیدا می‌کنید.

معایب

- **عدم قطعیت:** شما همواره در شرایط عدم قطعیت هستید و نمی‌توانید پیش‌بینی دقیقی از آینده داشته باشید. باید پذیرفته باشید که هر لحظه ممکن است نتایج غیرمنتظره‌ای رخ دهد و باید سرعت تغییر را تحمل کنید.
- **عدم جامعیت:** نمی‌توانید تمام جزئیات و پیچیدگی‌های محصول یا مدل کسب و کار خود را در یک صفحه جای دهید. شما باید تنها به نکات اساسی توجه داشته باشید و بقیه جزئیات را در سطح‌های دیگری تعریف کنید.
- **نیاز به تحمل سرعت تغییر:** در استفاده از این روش ضروری است که به سرعت به تغییرات بازار، مشتریان یا فناوری‌ها واکنش نشان دهید. باید انعطاف‌پذیر باشید و از تعلق به ایده‌های خود جلوگیری کنید. همچنین باید همیشه آماده باشید که به نظرات خود شک کنید و در صورت لزوم، آن‌ها را تغییر دهید.

بوم مدل کسب و کار چیست؟



بوم مدل کسب و کار یک ابزار برای طراحی و تحلیل مدل کسب و کار یک شرکت است. این ابزار به شما کمک می کند تا با استفاده از ۹ بخش، مفاهیم اساسی مدل کسب و کار خود را به صورت ساده و روشن بیان کنید.

مزایا و معایب بوم مدل کسب و کار



بوم مدل کسب و کار دارای مزایا و معایب خاص خود است.

مزایا

- **افزایش شفافیت:** این کار باعث می شود شما بهتر بتوانید مدل کسب و کار خود را با دیگران به اشتراک بگذارید و از آن ها بازخورد دریافت کنید.
- **افزایش خلاقیت:** با استفاده از بوم مدل کسب و کار، شما می توانید مدل کسب و کار خود را به صورت تجربی طراحی کنید و با استفاده از روش های مختلف، آن را آزمایش کنید و بهبود بخشید. این کار باعث می شود شما بتوانید راه حل های جدید و نوآورانه را پیدا کنید و از تکراری بودن جلوگیری کنید.

- **افزایش تطابق:** مدل کسب و کار خود را با نیازهای گروه‌های مشتری خود هماهنگ کنید و ارزش بالاتری نسبت به آن نیازها ارائه دهید. این کار باعث می‌شود شما بتوانید رضایت و وفاداری گروه‌های مشتری خود را افزایش دهید و سودآوری خود را بالا ببرید.

معایب

- **عدم جامعیت:** تمام جزئیات و پیچیدگی‌های مدل کسب و کار خود را نمی‌توانید بررسی کنید.
- **عدم پایداری:** همواره در حال تغییر و بهبود مدل کسب و کار خود هستید. شما باید پذیرفته باشید که مدل کسب و کار هرگز نهایی نخواهد شد و همواره قابل تجدید نظر است.
- **عدم انطباق:** ممکن است به اشتباه فکر کنید که مدل کسب و کار شما با واقعیت همخوانی دارد. باید توجه داشته باشید که بوم مدل کسب و کار تنها یک ابزار برای نمایش فرضیات شما است و نه حقیقت.

تفاوت بوم کسب و کار ناب با بوم مدل کسب و کار



بوم کسب و کار ناب و بوم مدل کسب و کار دو ابزار متفاوت برای طراحی و توسعه یک کسب و کار جدید هستند. این دو ابزار در سه جنبه رویکرد، فرآیند و خروجی با هم تفاوت دارند.

تفاوت در رویکرد

- بوم کسب و کار ناب یک رویکرد تجربی است که به شما کمک می کند تا با حداقل هزینه، زمان و منابع، یک محصول یا خدمت را به بازار عرضه کنید. این رویکرد بر پایه آزمایش گرایبی، یادگیری تأیید شده و تغییر سریع است.
- بوم مدل کسب و کار یک رویکرد تحلیلی است که به شما کمک می کند تا با استفاده از ۹ بخش، مفاهیم اساسی مدل کسب و کار خود را به صورت ساده و روشن بیان کنید. این رویکرد بر پایه شفافیت، خلاقیت و تطابق است.

تفاوت در فرآیند

- بوم کسب و کار ناب یک فرآیند چابک (Agile) است که به شما این امکان را می دهد تا سریعتر به بازار بروید، بازخوردهای مشتریان را دریافت کنید و در صورت لزوم، تغییرات لازم را در محصول یا مدل کسب و کار خود اعمال کنید.
- بوم مدل کسب و کار یک فرآیند ثابت (Static) است. این فرآیند به شما این امکان را می دهد تا به راحتی مدل کسب و کار خود را با دیگران به اشتراک بگذارید و از آنها بازخورد دریافت کنید.

تفاوت در خروجی

- بوم کسب و کار ناب دارای یک خروجی پویا است که به شما کمک می کند تا با تغییرات محیط کسب و کار، رقابت، یا فناوری همگام شوید.
- بوم مدل کسب و کار این خروجی به شما این امکان را می دهد تا با استفاده از گرافیک های ساده، مدل کسب و کار خود را به صورت زیبا و جذاب ارائه دهید.