

کارگاه بوم کسب و کار

کارگاه بوم کسب و کار

مراحل کار
آشنایی مشتریان
کسب ارزش پیشنهادی
کانال توزیع
ارتباط با مشتریان
مدیران درآمد

مدرس: دکتر مهران کرمی
مدیریت توسعه استارت‌آپ نهاد سرویز
نماینده جهانی و سمپلگر رویداد استارت‌آپ و یکصد

معاونت: دانشجویان دانش آموختگان، انجمن هیئت علمی،
مدرسین کارکنان دانشکده فنی و حرفه ای، معاونت صنعت و حرفه

تاریخ برگزاری: ۱۴۰۰/۶/۲
زمان: ۹ تا ۱۰

لینک برگزاری: http://vclass1.sbariaty.ac.ir/start_up

کارگاه بوم کسب و کار با سخنرانی جناب آقای مهران کرمی در روز دوشنبه مورخ دوم شهریور ۱۴۰۰ از برنامه های روز دوم رویداد تابستانه داغ مهارتی در ساعت ۹ الی ۱۰ برگزار گردید.

در ابتدای برنامه، تسهیل گر رویداد جناب آقای مهران کرمی به توصیف بوم کسب و کار و مباحثی در مورد خلق مدل کسب و کار، منطق چگونگی آفرینش، رساندن و کسب ارزش توسط سازمان پرداخت و هر مدل کسب و کار را هسته ی یک طرح تجاری و هر مستندی را راهبردی دیگر دانست.

از دیگر موارد مطرح شده در این کارگاه می توان به موارد زیر اشاره نمود:

- زمانی که دارای ایده ای هستیم چطور ایده مان را توضیح دهیم؟
- چگونه آینده را پیش بینی کنیم؟
- از کجا پول و سرمایه اولیه را بیاوریم؟
- آیا محصول ما را کسی می خرد؟

• آیا نمونه مشابه محصول ما وجود دارد؟

بهتر است از یک سوال بزرگ شروع کنیم: اگر ایده تان را عملی کنید آیا مشتریان به سراغتان خواهند آمد؟ یا حتی اگر بیایند آیا انقدر درآمد خواهید داشت که به صرفه باشد؟ پس باید حتما در شروع به طراحی مدل کسب و کار بپردازیم.

یک مدل کسب و کار یعنی نمایش نحوه درآمدزایی یک سازمان.

یک مدل کسب و کار ساده ترین راه برای فهم نحوه بهره مندی از فرصت های بازار است.

یک مدل کسب و کار هسته یک طرح تجاری و هر مستند راهبردی دیگر است.

۹ جزء سازنده بوم مدل کسب و کار



