



## چه زمانی باید مدل کسب و کار خود را نوسازی کنید؟

همانطور که پیش از این در مطلب [راهنمای عملی برای تکمیل مدل کسب و کار](#) توضیح داده شد، به این موارد پرداختیم که چرا کسب و کارها باید مدل کسب و کار داشته باشند و چگونه می‌توان آن را تکمیل کرد. از آنجایی که مدل کسب و کار در ۹ بخش، اجزای مختلف یک کسب و کار را تشکیل می‌دهد؛ اما باید به این موضوع مهم توجه داشت که مدل کسب و کار، چیزی نیست که یکبار ایجاد شود و تا سال‌ها تغییری نکند. بلکه کاملاً برعکس، مدل کسب و کار باید نسبت به تغییراتی که در هر کدام از بخش‌های آن ممکن است رخ دهد، انعطاف پذیر باشد.

در این مطلب به این موضوع خواهیم پرداخت که اساساً چه اتفاقاتی منجر به نوسازی مدل کسب و کار می‌شود.

### آیا همه بخش‌های مدل کسب و کار باید نوسازی (Renew) شوند؟

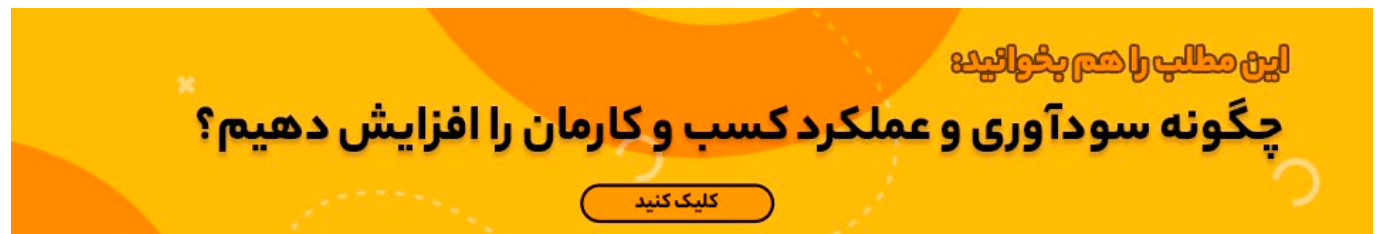
معمولاً اینکه یک کسب و کار چه زمانی تصمیم بگیرد مدل خود را نوسازی کند، کاملاً وابسته به شرایطی است که در آن قرار دارد. برای مثال یک فروشنده کفش در مرکز شهر تهران را تصور کنید که در یک مغازه، فروش حضوری دارد. علی‌رغم اینکه این فروشنده کفش‌های خوبی تولید می‌کند، اما فروش او کاهش پیدا کرده است. یکی از پیشنهاداتی که می‌توان به این فروشنده کرد این است که در بستر شبکه‌های اجتماعی، شروع به تولید محتوا کند و از این طریق، محصولات خود را با گستره‌ی



بیشتری از مشتریان و بدون محدودیت زمانی و مکانی بفروشد. در اینصورت، مدل کسب و کار این فروشنده و مغازه کفش فروشی، وارد مرحله‌ی جدیدی می‌شود که علاوه بر فروش حضوری، باید در مدل کسب و کار، فروش آنلاین را هم به انواع روش‌های توزیع خود اضافه کند.

### **سیاری از سازمان‌های در حال رشد، این ۱۵ نکته را نادیده می‌گیرند!**

بطور کلی، تقریباً همه کسب و کارها باید استراتژی‌ها و برنامه‌های بخش بازاریابی را به‌روزرسانی کنند تا با واقعیت‌ها و نیازهای بازار که دائماً در حال تغییر هستند، مواجه شوند. برای این کار و با توجه به شاخص‌های کلیدی عملکرد در کسب و کار، می‌توانید از خودتان بپرسید که کدامیک از اقدامات یا فعالیت‌های شما خوب بوده و باید ادامه پیدا کند و کدامیک از آنها نیاز به تغییر دارد؟ اگر همه بخش‌های سازمان به خوبی به کار می‌کند اما هنوز به نتایج مطلوب دست پیدا نمی‌کنید، پس احتمالاً به اندازه کافی فرضیه‌هایی که در اختیار دارید را مورد آزمون قرار ن داده‌اید. برای رسیدن به این هدف، [راهکار جامع تحول سازمانی \(SSM\)](#) می‌تواند در مراحل مختلفی مانند طراحی استراتژی، سیستم سازی، استخدام نیروهای کارآمد و ارزیابی عملکرد به رشد کسب و کار شما کمک کند.



**این مطلب را هم بخوانید:**

## چگونه سودآوری و عملکرد کسب و کارمان را افزایش دهیم؟

کلیک کنید

## **چه زمانی باید مدل کسب و کار خود را نوسازی کنید؟**

از آنجاییکه مدل‌های کسب و کار بر اساس واقعیت‌های موجود و عدم قطعیت‌های آینده شکل می‌گیرند، نوسازی آنها امری ضروری است. در ادامه به موقعیت‌هایی اشاره می‌کنیم که اگر کسب و کارها در آن قرار گرفتند، نشان می‌دهد مدل کسب و کار باید نوسازی شود.

۱- واکنش رقبا نسبت به حضور کسب و کار شما در بازار مشهود است

رقبا در واکنش به حضور کسب و کار شما در بازار، واکنش‌هایی همچون کاهش قیمت محصولات مشابه، افزایش ساعات کاری و ارسال رایگان محصولات خود را می‌دهند.

شما باید تصمیم بگیرید که آیا با برنامه‌های آنها انطباق پیدا می‌کنید و شرایط ایجاد شده را می‌پذیرید یا می‌خواهید مدل کسب و کار جدید خود را داشته باشید. این اتفاقات ممکن است بر بخش‌های بازاریابی، محصولات و خدمات و بخش‌های عملیات مدل شما تأثیر بگذارد و در نهایت بخش مالی کسب و کار شما را تحت الشعاع قرار دهد.



## ۲- رقیب، از محصول یا خدمت شما کپی برداری کرده است

این دسته از اتفاقات که در کشور ما نیز رواج زیادی دارد، معمولاً زمانی رخ می‌دهد که یک کسب و کار، از دارایی‌های معنوی مثل حق اختراع برخوردار باشد و رقبا از آن سوء استفاده کنند. علی‌رغم اینکه در شرایط فعلی، قوانین شفاف و قابل اتکایی برای این نوع تخلف‌ها وجود ندارد، اما بازبینی در مدل کسب و کار و تلاش در جهت ارائه یک راهکار مناسب، می‌تواند کارساز باشد.

## ۳- تغییرات گسترده در شرایط اقتصادی

تغییر در شرایط اقتصادی، علائمی مانند تورم، رکود یا افزایش نرخ بیکاری دارد که به قدرت خرید مردم بصورت مستقیم تاثیر می‌گذارد که در ادامه بر درآمد افراد جامعه تأثیر منفی می‌گذارد. یکی از مهم‌ترین تغییرات کسب و کارها در این شرایط، تغییر در تعداد نیروی انسانی سازمان است.

## ۴- قرارداد با یک مشتری بزرگ یا لغو یک قرارداد مهم با یک مشتری

قرارداد بستن با یک مشتری بزرگ می‌تواند بسیاری از برنامه‌های کسب و کار شما را تحت تاثیر قرار دهد و احتمالاً به منابع بیشتری نسبت به برنامه‌ریزی‌های اولیه نیاز داشته باشید. از سوی دیگر، لغو یک قرارداد مهم با یکی از مشتریان نیز شما را ملزم می‌کند تا با توجه به شرایط، رویکرد جدیدی را اتخاذ کنید.

**"نگران به روزرسانی مدل کسب و کار خود نباشید! چرا که خلق اولین نسخه از مدل کسب و کار، ممکن است یک کار طاقت فرسا برای شما بوده اما نوسازی آن، کاری به مراتب راحت‌تر است؛ زیرا در ابتدای خلق این مدل، احتمالاً اطلاعات تاریخی ناقصی داشتید و پیش‌بینی‌های بازاریابی و عملیاتی را مبتنی بر حدس و گمان انجام دادید. اما حال که قصد به روزرسانی این مدل را دارید، تجربه بیشتری کسب کرده‌اید و بسیاری از فرضیه‌ها را آزموده‌اید و تا حدود زیادی می‌دانید که چه کاری به نفع کسب و کار شما است و چه کاری به ضرر آن"**

## ۵- یک فروشنده، با شما قطع ارتباط کرده یا شرایط و ضوابط خود را تغییر داده است

به عنوان مثال، آنها قبلاً برای تسویه حساب مالی، ۳۰ روز مهلت می‌دادند اما اکنون به پول نقد نیاز دارند. در چنین شرایطی، باید به دنبال جایگزین باشید. شاید به دلیل کیفیت و قابلیت اطمینان، رویکرد جدیدی را نسبت به فروشندگان اتخاذ کنید یا کسب و کار شما، از خدمات محدودتری از یک یا چند فروشنده استفاده کند.



## ۶- تغییرات ناشی از اعمال قوانین نظارتی

یکی از مواردی که می‌تواند بر مدل کسب و کار تاثیرگذار باشد، قوانین نظارتی مانند اعمال مالیات بر فروش کسب و کارها است. در این صورت، کسب و کارها باید با توجه به هزینه، درآمد و سود خود، تغییرات جدیدی را برای مدل کسب و کار خود در نظر بگیرند.

## ۷- از دست دادن یک نیروی کلیدی سازمان که بر بهره‌وری تاثیر می‌گذارد

کاهش منابع انسانی کارآمد به این معنی است که یا کسب و کار باید اندازه خود را کوچک کند یا اینکه باید در اسرع وقت، جایگزین‌های مناسبی را در سازمان در نظر بگیرد.

## ۸- کسب و کار شما آماده است تا به یک سطح بالاتر حرکت کند

حرکت به یک سطح بالاتر یعنی کسب و کار به سرمایه‌های جدیدی (مانند سرمایه انسانی، سرمایه مالی، سرمایه فیزیکی) نیاز خواهد داشت. در این صورت باید اجزای مختلف مدل کسب و کار سازمان مورد بازبینی قرار بگیرد.

به عنوان بخشی از فرآیند برنامه‌ریزی و بودجه‌بندی، حداقل سالی یکبار، برنامه تجاری خود را مرور کنید تا برای سال آینده، برنامه‌های خود را به خوبی ترسیم کنید.

## چه کسی باید مدل کسب و کار شما را نوسازی کند؟

احتمالاً مدل اولیه کسب و کار شما، با تعداد کمتری از افرادی که در حال حاضر در سازمان مشغول به کار هستند، ایجاد شده است. اما حالا که رشد کرده‌اید و به تعداد شما در سازمان اضافه شده است، تلاش کنید تا دیگر افراد را هم در نوسازی مدل کسب و کار درگیر کنید. زیرا زمانیکه می‌خواهید مدل کسب و کار را اجرایی کنید، کارکنان درک بهتر و شفافتری نسبت به فرآیندها دارند و کارها روان‌تر پیش خواهد رفت.

### جمع بندی

در آخر به مهم‌ترین نکاتی که در این بخش از آنها صحبت کردیم، می‌پردازیم:

- اتفاقات داخل و خارج از سازمان، نیاز به روزرسانی طرح کسب و کار را در سازمان شما ایجاد می‌کنند.
- برنامه‌های کسب و کار باید حداقل یک بار در سال (به خصوص برای شرکت‌های جوان) بررسی و احتمالاً به روز شوند.
- به روزرسانی مدل کسب و کار، کار راحت‌تری نسبت به نوشتن طرح اولیه کسب و کار است.
- کارکنان را در فرآیند به روزرسانی مشارکت دهید.