

کلیاتی در رابطه با آشنایی با مشاغل خانگی

***تعریف مشاغل خانگی**

مشاغل خانگی به کسب و کارهایی گفته می شود که در محیط خانه اداره می شوند و نیاز به فضای تجاری ندارند. این نوع مشاغل می توانند شامل انواع مختلفی از فعالیتها مانند تولید محصولات دستی، ارائه خدمات مشاوره، فروش آنلاین و تولید محتوا باشند. مزایای مشاغل خانگی شامل انعطاف پذیری زمانی، کاهش هزینههای مربوط به اجاره و رفت و آمد، و امکان ترکیب کار و زندگی خانوادگی است. با این حال، چالشهایی مانند مرز نازک بین کار و زندگی شخصی، مدیریت زمان، و محدودیتهای منابع مالی و تجهیزاتی نیز وجود دارد. برای موفقیت در مشاغل خانگی، نیاز به ابزارهای مناسب، استراتژیهای بازاریابی مؤثر و توانایی مدیریت مالی و زمان است. استفاده از منابع آموزشی و شبکه سازی نیز می تواند به پیشرفت و موفقیت بیشتر در این نوع کسب و کارها کمک کند.

***اهمیت مشاغل خانگی**

مشاغل خانگی به عنوان یکی از راهکارهای مؤثر برای کسب درآمد و ارتقای کیفیت زندگی، در سالهای اخیر مورد توجه بسیاری از افراد قرار گرفته است. با تغییرات گسترده در شیوههای کاری و افزایش تمایل به فعالیتهای اقتصادی انعطاف پذیر، مشاغل خانگی به گزینهای جذاب برای افرادی تبدیل شده که به دنبال تعادل بین کار و زندگی شخصی هستند. تنوع و گستردگی مشاغل خانگی، از تولیدات دستی و صنایع دستی گرفته تا خدمات آنلاین مانند مشاوره و تدریس، این امکان را به افراد می دهد تا با بهره گیری از مهارت‌ها و توانمندی‌های خود، منبع درآمد پایداری ایجاد کنند. همچنین، مشاغل خانگی به ویژه برای زنان و مادران، فرصتی فراهم می کند تا در کنار انجام وظایف خانوادگی، استقلال مالی خود را حفظ کنند.

*مزایا و معایب مشاغل خانگی

مشاغل خانگی به عنوان یک گزینه محبوب برای کسب درآمد و ادغام کار و زندگی شخصی، دارای مزایا و معایب خاصی هستند که ارزش توجه دارند. یکی از مهم ترین مزایای مشاغل خانگی، انعطافی است که این نوع کار به شما می دهد. شما می توانید زمان کاری خود را بر اساس نیازهای خانوادگی و شخصی خود تنظیم کنید. عدم نیاز به اجاره فضای تجاری، حمل و نقل روزانه و سایر هزینه های مربوط به یک محل کار معمولی، باعث کاهش هزینه های عمومی می شود. مشاغل خانگی به شما اجازه می دهند تا به عنوان یک کارآفرین خودشغلی، درآمد خود را کنترل کنید و به استقلال مالی دست یابید. با داشتن یک مشغله خانگی، می توانید تعادل بهتری بین زندگی شخصی و حرفه ای خود داشته باشید. بدون نیاز به تردد روزانه به محل کار، می توانید بیشترین تمرکز و توجه را به کار خود اختصاص دهید. برخلاف کارهای محدود به یک محل، مشاغل خانگی می توانند فرصت های جدیدی برای آشنایی با افراد و شبکه سازی ایجاد کنند. ممکن است در مشاغل خانگی، مرز بین زمان کاری و زندگی شخصی غیر واضح شود که می تواند به تنش ها منجر شود. عدم حضور در محیط های کاری معمولی می تواند منجر به احساس انزوا یا عدم ارتباط اجتماعی شود. تعادل بین کار و زندگی ممکن است به عنوان یک چالش برای مشاغل خانگی مطرح شود، زیرا خطر اختلال در زمان وجود دارد. در دنیای دیجیتال امروزی، به روزرسانی و استفاده از فناوری های نوین می تواند یک چالش بزرگ برای افرادی باشد که در خانه مشاغل خود را اداره می کنند. معمولاً در مشاغل خانگی، مزایا و حقوق معادل کارهای معمولی ارائه نمی شود که می تواند یکی دیگر از چالش های این نوع کار باشد. برخی افراد ممکن است با استرس اضافی رو به رو شوند که ناشی از مدیریت هم زمان زندگی خانوادگی و حرفه ای است. به طور کلی، مشاغل خانگی با تمام مزایا و معایب هایشان، یک گزینه جذاب برای افرادی هستند که به دنبال انعطافی بیشتر در زندگی و کار هستند و تمایل دارند تا کار و خانواده را به بهترین شکل مدیریت کنند.

***فرصت‌های خلاقیت و ابتکار**

مشاغل خانگی به افراد فرصت می‌دهند تا از خلاقیت و ابتکار خود بهره‌برداری کنند و ایده‌های نوآورانه را پیاده‌سازی کنند. این آزادی به معنای امکان طراحی و تولید محصولات منحصر به فرد و توسعه خدمات ویژه است. از طراحی محصولات دستی گرفته تا تولید محتوا و مشاوره تخصصی، مشاغل خانگی به شما اجازه می‌دهند تا با استفاده از ایده‌های خلاقانه خود، تفاوت‌های قابل توجهی ایجاد کنید. این انعطاف پذیری به افراد کمک می‌کند تا راه‌حل‌های ابتکاری را برای مشکلات خود بیابند و از استعدادهای خلاقانه‌شان در محیطی امن و راحت بهره‌برداری کنند.

***پتانسیل‌های محدود رشد**

پتانسیل‌های محدود رشد در مشاغل خانگی به دلیل عوامل متعددی است. ابتدا، فضای کاری محدود در خانه ممکن است مانع از گسترش فعالیت‌ها و جذب تعداد بیشتری از مشتریان شود. همچنین، محدودیت‌های مالی و نبود سرمایه‌گذاری‌های کلان می‌تواند فرصت‌های توسعه و نوآوری را کاهش دهد. نبود دسترسی به شبکه‌های گسترده و منابع حرفه‌ای نیز می‌تواند روند رشد را کند کند. این مشکلات می‌توانند مانع از ارتقاء کسب و کار به سطح‌های بالاتر و بهره‌برداری از بازارهای جدید شوند، و به این ترتیب، رشد و موفقیت بلند مدت را محدود کنند.

***آسیب‌پذیری نسبت به نوسانات بازار**

آسیب‌پذیری نسبت به نوسانات بازار در مشاغل خانگی به معنای تأثیر پذیری کسب و کارها از تغییرات اقتصادی و تقاضای بازار است. این نوسانات می‌توانند شامل تغییرات در قیمت مواد اولیه، تغییرات اقتصادی، و تغییرات در رفتار مصرف‌کنندگان باشند. به دلیل محدودیت منابع مالی و عدم تنوع در خطوط تولید،

مشاغل خانگی ممکن است نتوانند به سرعت به این تغییرات واکنش نشان دهند. این آسیب پذیری می تواند منجر به کاهش درآمد، مشکلات مالی، و حتی آسیب به ثبات کسب و کار شود. بنابراین، مدیریت درست مالی و تنوع در محصولات یا خدمات می تواند به کاهش این آسیب پذیری کمک کند.

***روش های بازاریابی و فروش در مشاغل خانگی**

بازاریابی و فروش در مشاغل خانگی نقش کلیدی در موفقیت این نوع کسب و کارها دارد. با توجه به محدودیت های منابع و نیاز به جذب مشتری، استفاده از روش های مؤثر بازاریابی و فروش ضروری است. شبکه های اجتماعی مانند اینستاگرام، فیس بوک و تلگرام ابزارهای قدرتمندی برای تبلیغ محصولات و خدمات خانگی هستند. ایجاد محتوای جذاب، استفاده از تصاویر با کیفیت، و تعامل مستمر با مخاطبان می تواند به جذب مشتریان و افزایش فروش کمک کند. کیفیت بالا و رضایت مشتریان از محصولات و خدمات شما می تواند به تبلیغات دهان به دهان منجر شود. مشتریان راضی معمولاً تجربه خود را با دیگران به اشتراک می گذارند، که این امر می تواند به گسترش کسب و کار شما کمک کند. ارائه تخفیف ها و پیشنهادات ویژه، به ویژه در مناسبت های خاص، می تواند انگیزه ای برای مشتریان جهت خرید بیشتر فراهم کند. این روش به ویژه در جذب مشتریان جدید مؤثر است. ایجاد محتوای آموزشی و مفید درباره محصولات و خدمات خود، به شما کمک می کند تا مخاطبان بیشتری را جذب کنید. مقالات، ویدئوهای آموزشی، و پست های وبلاگی می توانند اعتماد مخاطبان را جلب کنند و آنها را به خرید تشویق نمایند. همکاری با سایر کسب و کارهای محلی برای تبلیغات مشترک یا فروش محصولات می تواند به گسترش شبکه مشتریان کمک کند. ایجاد فروشگاه آنلاین یا استفاده از پلتفرم های فروش اینترنتی مانند دیجی کالا، با سلام و ترب می تواند به شما امکان دسترسی به بازارهای بزرگ تر را بدهد. حضور در بازارچه ها و نمایشگاه های محلی به شما فرصت می دهد تا محصولات خود را به صورت مستقیم به مشتریان معرفی کرده و بازخوردهای فوری دریافت

کنید. با ترکیب این روش‌ها، می‌توانید بازاریابی و فروش موفق‌تری را برای مشاغل خانگی خود ایجاد کنید و کسب‌وکارتان را به مرحله بعدی ببرید.

ارائه نمونه‌های رایگان یا آزمایشی

ارائه نمونه‌های رایگان یا آزمایشی در مشاغل خانگی به معنای ارائه محصولات یا خدمات به صورت رایگان یا با تخفیف ویژه به مشتریان بالقوه است. این روش به شما کمک می‌کند تا کیفیت و ارزش محصولات یا خدمات خود را به مشتریان نشان دهید و اعتماد آنها را جلب کنید. این کار می‌تواند باعث افزایش علاقه و وفاداری مشتریان شود و احتمال خریدهای آینده را بالا ببرد. همچنین، دریافت بازخورد از مشتریان در مورد نمونه‌های ارائه شده، به شما کمک می‌کند تا نقاط قوت و ضعف محصولات را شناسایی و بهبود دهید.

ایمیل مارکتینگ

ایمیل مارکتینگ در مشاغل خانگی روشی مؤثر برای ارتباط با مشتریان و افزایش فروش است. این روش شامل ارسال خبرنامه‌ها، پیشنهادات ویژه، و اطلاعات مفید به لیست ایمیل مشتریان می‌شود. با جمع‌آوری و مدیریت ایمیل‌های مشتریان، می‌توان پیام‌های شخصی‌سازی شده ارسال کرد که به جذب و حفظ مشتریان کمک می‌کند. همچنین، ایمیل مارکتینگ به کسب و کارهای خانگی این امکان را می‌دهد که به طور منظم با مخاطبان خود در تماس باشند و آنها را از محصولات و خدمات جدید آگاه کنند. تحلیل نتایج ایمیل‌های ارسال شده نیز به بهبود استراتژی‌های بازاریابی کمک می‌کند.

*** همکاری با اینفلوئنسرها**

همکاری با اینفلوئنسرها در مشاغل خانگی می تواند به افزایش دیده شدن و اعتبار برند کمک کند. اینفلوئنسرها با داشتن دنبال کنندگان زیاد و تأثیر گذاری بالا، می توانند محصولات یا خدمات شما را به مخاطبان گسترده تری معرفی کنند. با انتخاب اینفلوئنسرهایی که با حوزه کسب و کار شما مرتبط هستند، می توانید به طور مؤثر به بازار هدف خود دسترسی پیدا کنید. این همکاری معمولاً شامل تبلیغات در شبکه های اجتماعی، بررسی محصولات، و مشارکت در کمپین های تبلیغاتی است. اینفلوئنسرها می توانند اعتماد و توجه مخاطبان را جلب کنند و به افزایش فروش و رشد کسب و کار شما کمک نمایند.

*** تأثیر مشاغل خانگی بر اقتصاد خانواده و جامعه**

مشاغل خانگی تأثیرات قابل توجهی بر اقتصاد خانواده و جامعه دارند. این نوع فعالیت ها به افراد، به ویژه زنان، امکان می دهد تا در محیط خانه درآمد زایی کنند، بدون اینکه نیاز به سرمایه گذاری بزرگ یا خروج از خانه داشته باشند. مشاغل خانگی به اعضای خانواده امکان می دهد تا درآمد خود را افزایش دهند. این درآمد اضافی می تواند به بهبود کیفیت زندگی، تأمین نیازهای آموزشی فرزندان، و سرمایه گذاری در بهبود وضعیت مسکن و بهداشت کمک کند. با کار در خانه، هزینه های مربوط به رفت و آمد، لباس های کاری و ناهارهای بیرون از خانه کاهش می یابد. این امر باعث صرفه جویی مالی و کاهش فشارهای اقتصادی بر خانواده می شود. مشاغل خانگی به افراد اجازه می دهد تا زمان کار خود را بر اساس نیازهای خانوادگی و شخصی تنظیم کنند. مشاغل خانگی می توانند فرصت های شغلی بیشتری ایجاد کنند، به ویژه در جوامعی که فرصت های شغلی در خارج از خانه محدود است. این امر به کاهش بیکاری و بهبود وضعیت اقتصادی جامعه کمک می کند. خرید مواد اولیه و فروش محصولات در سطح محلی می تواند به رونق اقتصادی در جوامع کوچک کمک کند. همچنین، درآمد حاصل از مشاغل خانگی می تواند به گردش پول در اقتصاد محلی منجر شود. مشاغل خانگی به ویژه برای زنان و افرادی که در جوامع محافظه کار زندگی می کنند، فرصتی برای کسب درآمد و استقلال اقتصادی فراهم می کند، که این امر به تقویت موقعیت اجتماعی و

افزایش مشارکت آنها در جامعه منجر می شود. به طور کلی، مشاغل خانگی با افزایش درآمد خانوار، کاهش هزینه‌ها و ایجاد فرصت‌های شغلی، تأثیرات مثبتی بر اقتصاد خانواده و جامعه دارند و به بهبود وضعیت اقتصادی و اجتماعی کمک می کنند.

*** حمایت از کار آفرینی**

حمایت از کار آفرینی در مشاغل خانگی می تواند به رشد و توسعه کسب و کارهای کوچک و مستقل کمک کند. این حمایت شامل ارائه مشاوره‌های حرفه‌ای، دسترسی به منابع مالی، و آموزش‌های تخصصی است که به کار آفرینان خانگی امکان می دهد تا ایده‌های خود را به واقعیت تبدیل کنند. همچنین، ایجاد شبکه‌های ارتباطی و فراهم کردن زیرساخت‌های لازم برای بازاریابی و فروش می تواند به افزایش موفقیت این کسب‌وکارها کمک کند. با حمایت مناسب، مشاغل خانگی می توانند به منبعی پایدار برای اشتغال و رونق اقتصادی در جامعه تبدیل شوند.

*** حمایت از تولیدات داخلی**

حمایت از تولیدات داخلی در مشاغل خانگی به معنای تقویت و ترویج محصولات و خدماتی است که در داخل کشور تولید می شود. این امر به رشد کسب و کارهای محلی کمک می کند و باعث می شود که محصولات با کیفیت و متنوعی به بازار عرضه شود. با خرید و تبلیغ تولیدات داخلی، مشاغل خانگی می توانند به تقویت اقتصاد محلی، کاهش وابستگی به واردات و ایجاد اشتغال کمک کنند. همچنین، این حمایت می تواند به حفظ فرهنگ و صنایع دستی محلی، ارتقاء مهارت‌های شغلی و بهبود کیفیت زندگی در جامعه منجر شود.

*کاهش بیکاری

مشاغل خانگی نقش مهمی در کاهش بیکاری دارند با ایجاد فرصت‌های شغلی جدید و انعطاف پذیری برای افرادی که قادر به یافتن کار در بازارهای سنتی نیستند. این نوع مشاغل به افراد، به ویژه زنان و مادران، امکان می‌دهد تا با هزینه‌های کم و بدون نیاز به تردد به محل کار، به درآمد زایی بپردازند. علاوه بر این، مشاغل خانگی می‌توانند به افزایش اشتغال در جوامع محلی کمک کنند و به ویژه در مناطق محروم، فرصت‌های شغلی جدید و پایدار فراهم آورند. این روند به کاهش نرخ بیکاری و تقویت اقتصاد محلی کمک می‌کند.

*ابزارها و منابع مورد نیاز برای شروع مشاغل خانگی

برای شروع یک کسب و کار خانگی موفق، نیاز به برخی ابزارها و منابع است که به شما کمک می‌کنند تا به طور مؤثر این کسب و کار را اداره کنید. برای اجرای فعالیت‌های مربوط به مدیریت و بازاریابی، نیاز به یک کامپیوتر یا لپ‌تاپ با قابلیت اتصال به اینترنت و نصب نرم افزارهای مورد نیاز مانند بسته‌های آفیس و نرم افزارهای حسابداری دارید. برای ارتباطات آنلاین، بازاریابی دیجیتال، پشتیبانی از مشتریان و مدیریت فروش، اتصال به اینترنت پرسرعت ضروری است. برای برنامه ریزی و مدیریت وظایف روزانه، استفاده از نرم‌افزارهایی مانند **Asana**، **Trello** یا **Todoist** می‌تواند مفید باشد. برای مدیریت مالی و ثبت دقیق درآمد و هزینه‌ها، استفاده از نرم افزارهای حسابداری مانند **QuickBooks** یا **Wave** مؤثر است. برای شروع یک کسب و کار خانگی، نیاز به انگیزه و تعهد شخصی برای مدیریت و اجرای کارها دارید. در برخی مواقع، ممکن است نیاز به کمک‌های خانوادگی برای اجرای کارهایی مانند نگهداری از کودکان یا کمک در فعالیت‌های خانگی داشته باشید. بسته به نوع کسب و کار خانگی، ممکن است نیاز به سرمایه اولیه برای خرید مواد اولیه، تجهیزات یا ابزارهای لازم داشته باشید. برای افزایش آگاهی مشتریان و تبلیغات کسب و کار خود، ممکن است نیاز به منابع مالی برای تبلیغات آنلاین یا آفلاین داشته باشید. برای مدیریت کسب و کار خانگی بهتر است دانش و تجربه در زمینه‌هایی مانند بازاریابی، مدیریت مالی و اجرای عملیات داشته باشید یا آمادگی داشته باشید تا آنها را بیاموزید. برای به روزرسانی دانش و یادگیری مهارت‌های جدید مانند

بازاریابی دیجیتال، می توانید از منابع آموزشی آنلاین مانند دوره‌های **Udemy**، **Coursera** یا **LinkedIn Learning** استفاده کنید. با استفاده از این ابزارها و منابع، می توانید یک کسب و کار خانگی موفق راه اندازی کرده و به کسب و کار خود رشد و پیشرفت دهید.

*** حساب بانکی جداگانه**

داشتن یک حساب بانکی جداگانه برای مشاغل خانگی بسیار مهم است. این حساب به شما امکان می دهد که درآمد و هزینه‌های کسب و کار را به طور مستقل از امور مالی شخصی خود مدیریت کنید. این تفکیک مالی کمک می کند تا روند حسابداری ساده تر و دقیق تر باشد، و در نهایت، گزارش‌های مالی و مالیات‌ها به راحتی آماده شوند. همچنین، حساب بانکی جداگانه به افزایش اعتبار کسب و کار و تسهیل در جلب حمایت مالی از مؤسسات مالی کمک می کند. با این روش، می توانید کنترل بهتری بر وضعیت مالی کسب و کار خود داشته باشید و از بروز مشکلات مالی جلوگیری کنید.

*** کارت های ویزیت و برند سازی**

کارت‌های ویزیت و برند سازی در مشاغل خانگی نقش حیاتی در ایجاد هویت و جذب مشتریان دارند. کارت‌های ویزیت به عنوان ابزاری برای معرفی کسب و کار، شامل اطلاعات تماس و جزئیات خدمات یا محصولات، به ویژه در تعاملات رو در رو و شبکه سازی، اهمیت دارند. برند سازی شامل طراحی لوگو، رنگ‌ها و شعارهای منحصر به فرد است که به شناسایی و تمایز کسب و کار شما کمک می کند. یک برند قوی باعث ایجاد اعتماد و شناسایی بهتر در بازار می شود و مشتریان را به یاد آوری و انتخاب مجدد محصولات یا خدمات شما ترغیب می کند.

***دوربین با کیفیت**

دوربین با کیفیت در مشاغل خانگی نقش مهمی در ایجاد محتوای بصری حرفه‌ای دارد. این ابزار به شما امکان می‌دهد تا تصاویر و ویدئوهای با وضوح بالا از محصولات یا خدمات خود تهیه کنید. تصاویر واضح و جذاب می‌توانند به بهبود برندینگ و تبلیغات کمک کنند و به جذب مشتریان جدید منجر شوند. همچنین، کیفیت بالای تصاویر و ویدئوها در وب سایت و شبکه‌های اجتماعی می‌تواند تأثیر مثبت زیادی بر روی اعتماد و رضایت مشتریان بگذارد. بنابراین، سرمایه‌گذاری در یک دوربین با کیفیت، بخشی از استراتژی موفق بازاریابی و فروش مشاغل خانگی است.

***سوالات متداول درباره مشاغل خانگی**

۱- آیا مشاغل خانگی نیاز به مجوز خاصی دارند؟

پاسخ: بله، مشاغل خانگی ممکن است به مجوزها و ثبت نام‌های خاصی نیاز داشته باشند، که بستگی به نوع فعالیت و قوانین محلی دارد. برخی از مشاغل ممکن است نیاز به مجوز کسب و کار، مجوز بهداشتی، یا ثبت نام مالیاتی داشته باشند.

۲- به چه روش‌هایی برای مدیریت زمان در مشاغل خانگی وجود دارد؟

پاسخ: برای مدیریت زمان در مشاغل خانگی، می‌توانید از برنامه ریزی روزانه، تعیین اولویت‌ها، استفاده از نرم افزارهای مدیریت وظایف، و تخصیص زمان مشخص برای کار و استراحت استفاده کنید. همچنین، ایجاد مرزهای واضح بین کار و زندگی شخصی مهم است.

۳- چگونه می‌توانم با مشکلات مالی در مشاغل خانگی مقابله کنم؟

پاسخ: برای مقابله با مشکلات مالی در مشاغل خانگی، بودجه ریزی دقیق، پیگیری منظم درآمد و هزینه‌ها، استفاده از منابع مالی اضافی و ایجاد استراتژی‌های پس انداز و سرمایه‌گذاری ضروری است. همچنین، تحلیل منظم عملکرد مالی و اصلاح برنامه‌ها کمک کننده است.

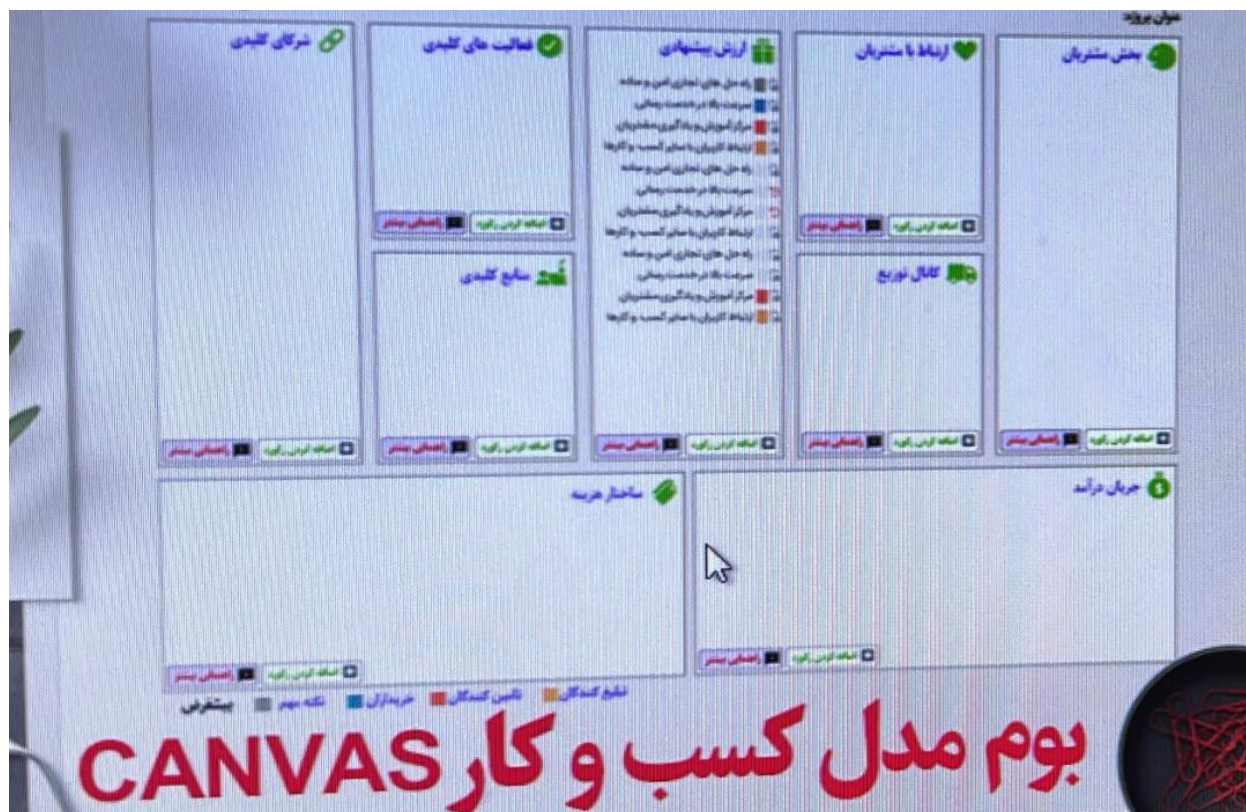
۴- چگونه می‌توانم مشاغل خانگی خود را تبلیغ کنم؟

پاسخ: برای تبلیغ مشاغل خانگی، می‌توانید از شبکه‌های اجتماعی، وب سایت‌های آنلاین، تبلیغات گوگل و ایمیل مارکتینگ استفاده کنید. همچنین، همکاری با اینفلوئنسرها، حضور در نمایشگاه‌های محلی و ارائه تخفیف‌های ویژه می‌تواند به جذب مشتریان کمک کند.

۵- چگونه می‌توانم بازار هدف برای شغل خانگی خود را شناسایی کنم؟

پاسخ: برای شناسایی بازار هدف، می‌توانید تحقیق بازار انجام دهید، نیازها و علایق مشتریان را تحلیل کنید، و از ابزارهای تحلیلی آنلاین استفاده کنید. همچنین، بررسی رقبا و تحلیل نظرات مشتریان می‌تواند به تعیین بازار هدف کمک کند.

بوم مدل کسب و کار چیست؟



یکی ابزار بصری مدیریتی است که به شما اجازه می دهد که عناصر مهم کسب و کار خود را به صورت تصویری طراحی کرده ارتباط بین بخش های مختلف و رویکرد استراتژیک شرکت خود را به سادگی تشریح کنید.

مدل کسب و کار برای اولین بار در سال ۲۰۰۵ توسط الکساندر استروالدر معرفی شد

(Alexander Osterwalder.)

بوم مدل کسب و کار Business Model Canvas ابزاری برای مدیران و کارآفرینان است که به وسیله ی آن می توانند مدل کسب و کار خود را توصیف و طراحی کنند.

***مزایای استفاده از بوم مدل کسب و کار**

- ۱- استفاده از بوم مدل کسب و کار می‌تواند مزایای بسیار زیادی به همراه داشته باشد. از جمله مزایای بهره‌گیری از بوم مدل کسب و کار می‌توان موارد زیر را نام برد
- ۲- بوم مدل کسب و کار برخلاف طرح‌های کسب و کار قدیمی می‌تواند پیش‌نمایش سریعی از مدل کسب و کار شما را بدون بیان جزئیات غیرضروری نشان بدهد
- ۳- ماهیت بصری بوم مدل کسب و کار، درک آن و ارجاع به آن را ساده‌تر می‌کند
- ۴- ویرایش بوم مدل کسب و کار از طرح‌های کسب و کار قدیمی و به اشتراک گذاشتن آن با همکاران و سهام‌داران راحت‌تر است
- ۵- هم استارت‌آپ‌های کوچک و هم سازمان‌های بزرگ می‌توانند از بوم مدل کسب و کار استفاده کنند
- ۶- بوم مدل کسب و کار مشخص می‌کند که جنبه‌های مختلف کسب و کار چطور به هم ارتباط پیدا کرده‌اند
- ۷- در جلسه‌های ایده‌پردازی می‌توانید از بوم مدل کسب و کار به عنوان راهنمایی برای شرح مؤثر مدل کسب و کار بهره بگیرید.

***بخش‌های نه گانه انواع بوم کسب و کار**

Customer Segment - بخش مشتریان

Customer Relation - ارتباط با مشتریان

Channels - کانال‌های دسترسی به مشتری

Revenue Stream - جریان درآمدی

Value Proposition - ارزش پیشنهادی

Key Resources - منابع کلیدی

Key Activities - فعالیت های کلیدی

Key Partners - شرکای کلیدی

Cost Structure - ساختار هزینه ها

بوم چرخ کسب و کار چیست؟



بوم چرخ کسب و کار فرمولی برای سودآوری شماست. روشی است که به شما در جذب مشتریان بیشتر و ارائه ی بهتر خدمات به آن ها کمک می کند در نتیجه برای شما پول ساز است.

بخش های سه گانه چرخ کسب و کار

عرضه: شما چه چیزی را عرضه می کنید؟

درآمد: چگونه از این عرضه کسب درآمد می کنید؟

ثبات: چگونه این کسب درآمد را تداوم می بخشید

تحلیل مدل کسب و کار

با استفاده از بوم چرخ کسب و کار ، مثل یک آزمایشگاه ما مدل کسب و کارمون رو تولید کردیم، ولی

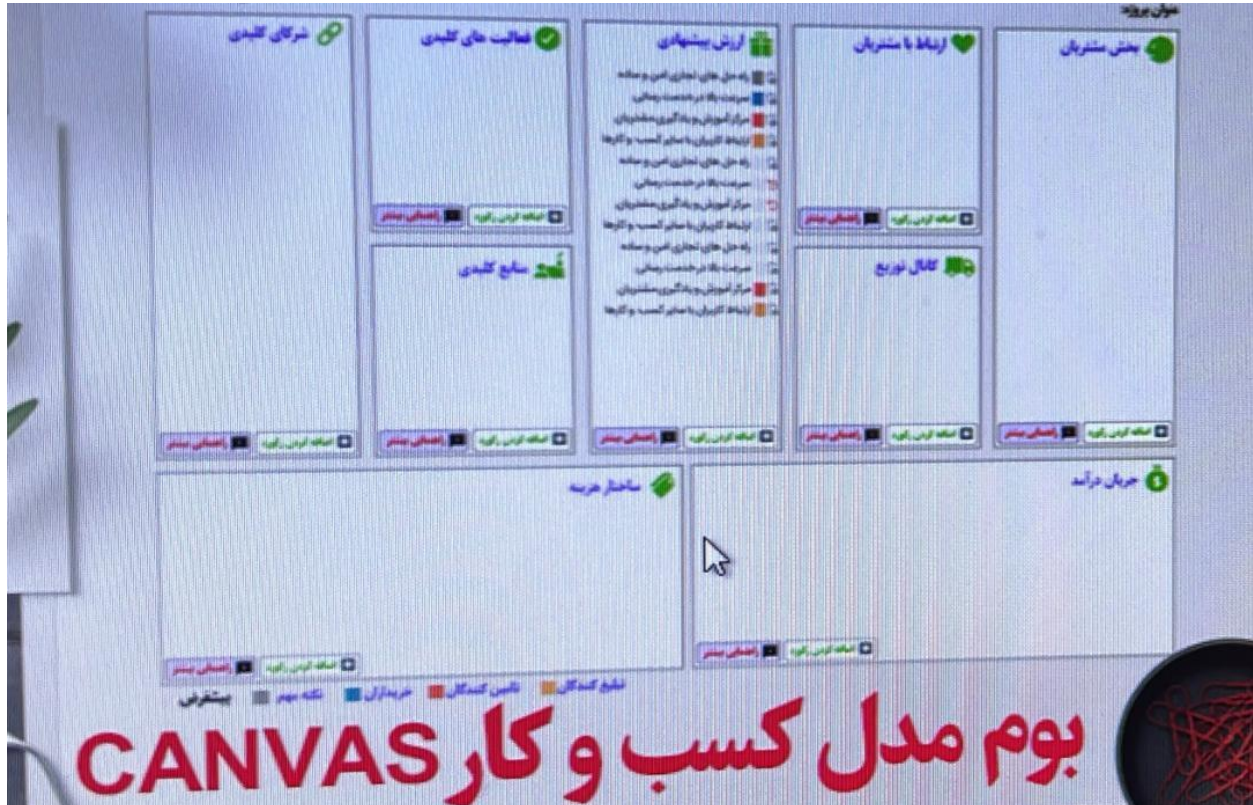
فاصله بین یک مدل کسب و کاری که در تئوری طراحی می شود تا اجرا زیاد و است و مانند همه چیز

...نیازمند تغییرات هستند تا بتوانیم در فضای بازار و کسب و کار اجرایشون کنیم

بوم چرخ کسب و کار فرمولی برای سودآوری شماست. روشی است که به شما در جذب مشتریان بیشتر و

ارائه ی بهتر خدمات به آن ها کمک می کند در نتیجه برای شما پول ساز است.

*بوم ارزش پیشنهادی



بوم ارزش پیشنهادی یا ابزار بصریه، که بهتون (Value Proposition Canvas) بوم ارزش پیشنهادی کمک میکنه محصول یا خدمات کسب و کارتون رو، بر اساس نیازهای مشتریها تنظیم کنید. یعنی در اصل نحوه ارائه ارزشتون تو بازار رو مشخص میکنه

(این بوم از دو تا جزء اصلی تشکیل شده: مشخصات مشتری (سمت راست) و نقشه ارزش (سمت چپ)

بوم ارزش پیشنهادی درک مشکلات مشتریان و تولید محصولات یا خدماتی است که نیاز آنها را برطرف

می کند

اینکه به مردم بگوئید یک محصول عالی دارید باعث نمی‌شود که آن محصول یا خدمات را بخواهند. شما می‌توانید یک محصول عالی با همه ویژگی‌ها تولید کنید، اما اگر اساساً به مشتری کمک نکنند یا ارزش آن را به روشنی توضیح ندهید، آنها آن محصول یا خدمات را نخواهند خرید.

مزیت ارزش پیشنهادی چیست؟

بوم ارزش پیشنهادی برای مدل کسب و کار حیاتی است. در تصمیم‌گیری و موقعیت‌یابی محصول به کسب‌وکار کمک می‌کند. این چیزی فراتر از یک نمایش گرافیکی از خواسته‌های مشتری است. کسب‌وکارها می‌توانند استراتژی‌های خود را مطابق با نیاز مشتری مرتبط کنند. این می‌تواند به تولید محصولی که مشتری می‌خواهد کمک کند.

مهمترین مزایای بوم ارزش پیشنهادی

برنامه ریزی متمرکز

۱) با ایده‌های مختلفی که روزانه توسط افراد مختلف مطرح می‌شود، به راحتی تمرکز خود را برای پرداختن به ارزش‌های اصلی از دست خواهید داد. در نتیجه، محصول تولید شده انتظارات مشتری را برآورده نمی‌کند. این نتیجه‌ای نیست که شما می‌خواهید به آن برسید.

یک بوم ارزش پیشنهادی به عنوان یک راهنمای تصویری عمل می‌کند. این یک رویکرد هدفمند است که تولید یک محصول با تقاضای بالا را تضمین می‌کند.

بهبود تبلیغات و بازاریابی

۲- راه‌اندازی یک محصول جدید نیاز به تلاش زیاد در بازاریابی و برندسازی تجاری دارد. این شامل آگاهی‌بخشیدن به مشتریان است که چگونه خرید محصول یا خدمات شما نیاز آنها را برآورده می‌کند. این مورد کمک می‌کند تا یک تصویر قوی از برند در ذهن مصرف‌کنندگان ایجاد شود.

به این امید که مشتریان شروع به شناسایی برند شما از نظر کیفیت و خدمات ارائه شده می‌کنند. بوم ارزش پیشنهادی در اینجا ابزار مفیدی است، که نیازهای مشتری را شناسایی کرده و برای آن برنامه عملیاتی تدوین می‌کند. با این اطمینان که با تبلیغات و بازاریابی به راحتی می‌توان توجه مشتری را به برند خود جلب کرد

ایجاد مشارکت قوی مشتری

۳- با توجه به رویکرد مشتری مداری می‌دانیم که رضایت مشتری مهمترین عامل در توسعه محصول یا خدمات شما است. بوم ارزش پیشنهادی، شناسایی و برآوردن نیازها را بهم پیوند می‌دهد. مزیت این چارچوب این است که به شما امکان می‌دهد روی عناصری تمرکز کنید که بیشترین ارزش را برای مشتریان دارند. که در نهایت مشارکت قوی مشتری را به دنبال خواهد داشت

ساده و کاربردی

۴- بوم ارزش پیشنهادی، یک نمای کلی از عملکرد کسب و کار ارائه می‌دهد. تجزیه و تحلیل استراتژی و عملکرد محصول جامع و در عین حال ساده می‌شود

نحوه استفاده از بوم ارزش پیشنهادی

امروزه روزانه هزاران محصول و خدمات به بازار عرضه می‌شود. هر محصولی ادعا می‌کند که از رقبای خود بهتر است. هر نسخه ادعا می‌کند که از نسخه قبلی خود بهتر است. دلیل آن تفاوت بین خواسته مشتری و ارائه کسب و کارها است. شناخت نیازهای مشتریان و طراحی محصول کار بسیار پیچیده ای است. در ادامه به مفهوم بوم ارزش پیشنهادی می‌پردازیم که به شما برای شناخت نیازهای مشتری یاری می‌رساند

نیازهای مشتری ترکیبی پیچیده‌ای از بسیاری از الزامات است که اغلب متناقض است. برای کسب و کارها اهمیت دارد که این نیازها را مشخص کنند، که کدام نیازها را می‌خواهند پوشش دهند و اولویت اول را برای کدام یک از آنها در نظر بگیرند، و اینکه اصلاً چه مشکلی باید حل شود

این مورد به موقعیت بازار مرتبط است. ابتدا مخاطبان خود را انتخاب کنید و در درجه اول نیازهای آنها را **Value Proposition** (برآورده کنید. برای انجام این کار به صورت سیستماتیک، بوم ارزش پیشنهادی

به کمک شما خواهد آمد

راهنمای پرکردن فرم ارزش پیشنهادی مشتری

۱- بخش مشتری را انتخاب کنید

۲- کارهای آنها را مشخص کنید و آنها را با توجه به اهمیت‌ها برای مشتری اولویت بندی کنید

۳- مشکلات را شناسایی کنید و آنها را اولویت بندی کنید

۴- دستاوردهای آنها را شناسایی کنید و آنها را در اولویت قرار دهید

۵- مورد از مهم ترین مشکلات و منافع را که مربوط به مهمترین مشاغل است انتخاب کنید

۶- تمام مزایای محصول یا خدمات خود را ذکر کنید

۷- تمام مسکن‌ها را لیست کنید

۸- در لیست منفعت سازها ۳ تا ۵ عامل منفعت سازها و مسکن‌ها را انتخاب کنید که بیشترین تفاوت

را برای مشتری شما ایجاد می‌کند

۹- بخش‌های لازم بوم را به یکدیگر مرتبط کنید

۱- مشخص کنید که چگونه شما بهتر از رقبا هستید

گردآوری:

اداره آموزش مدیریت تعاون روستایی استان هرمزگان