



# رویکرد تفکر سیستمی

سیستم سازی برای حفظ و توسعه کسب و کار

محمدرضا صدقیانی فر

www.sadaghiyanifal.com



حفظ و ارتقاء یک کسب و کار وابسته به انجام ۴ اقدام اساسی است:

(۱) ایجاد سیستم و تفکر سیستمی

(۲) ایجاد ارزش توسط زنجیره ارزش در سازمان

(۳) ایجاد جریان های درآمدی وابسته به ارزش

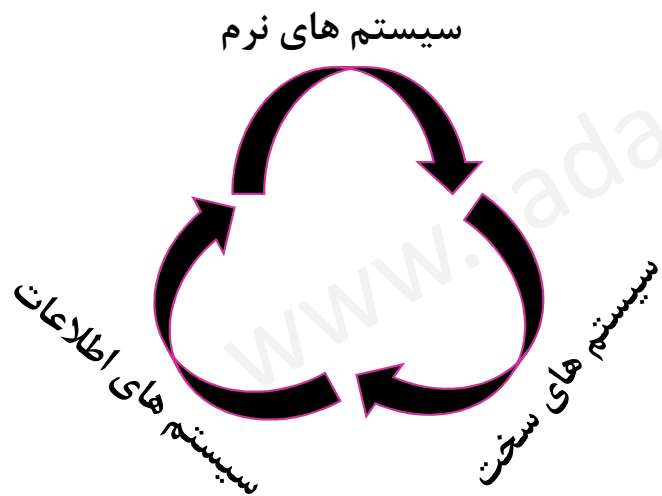
(۴) توانایی اداره بحران ها



سیستم کسب و کار عبارتست از:

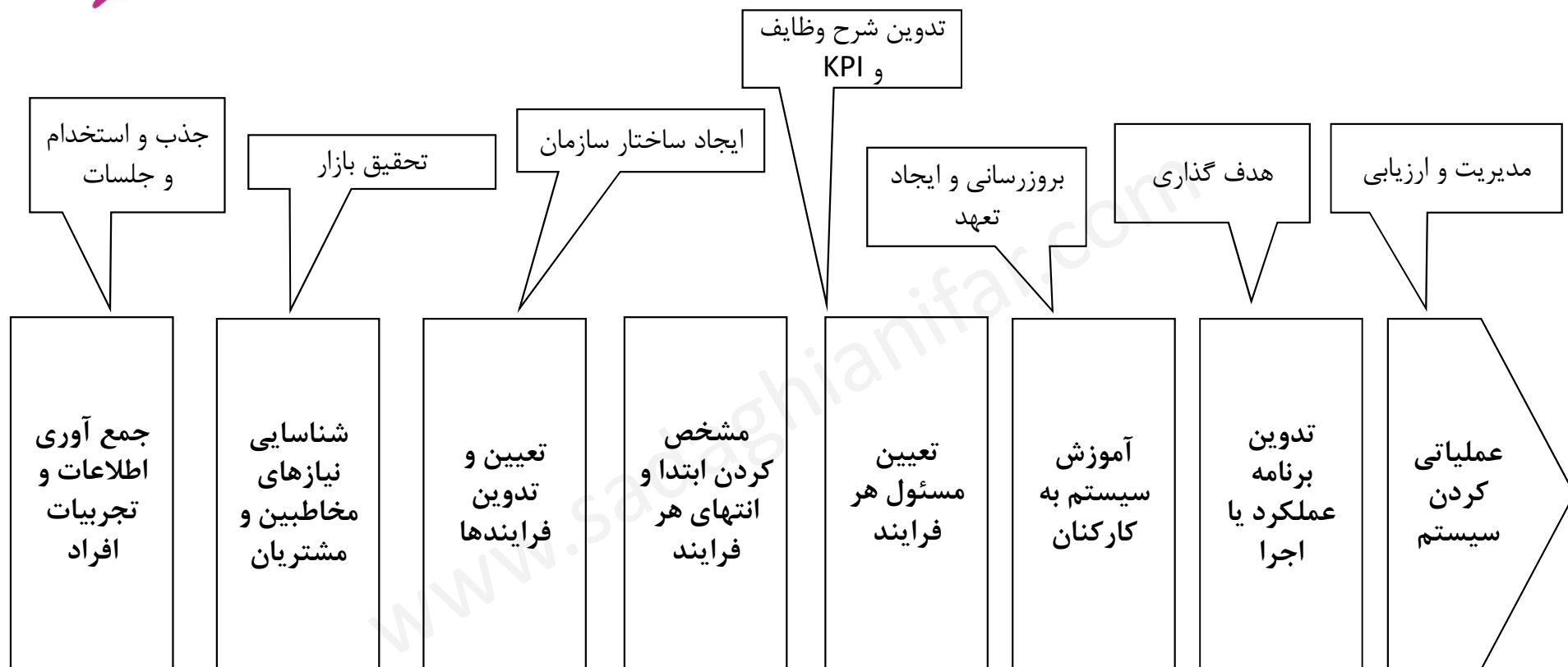
مجموعه‌ی اصول و روش‌هایی که فرآیند انجام فعالیت‌ها و وظایف را در یک ساختار مشخص می‌کنند.

سیستم‌های کسب و کار به سه دسته کلی تقسیم می‌شوند:





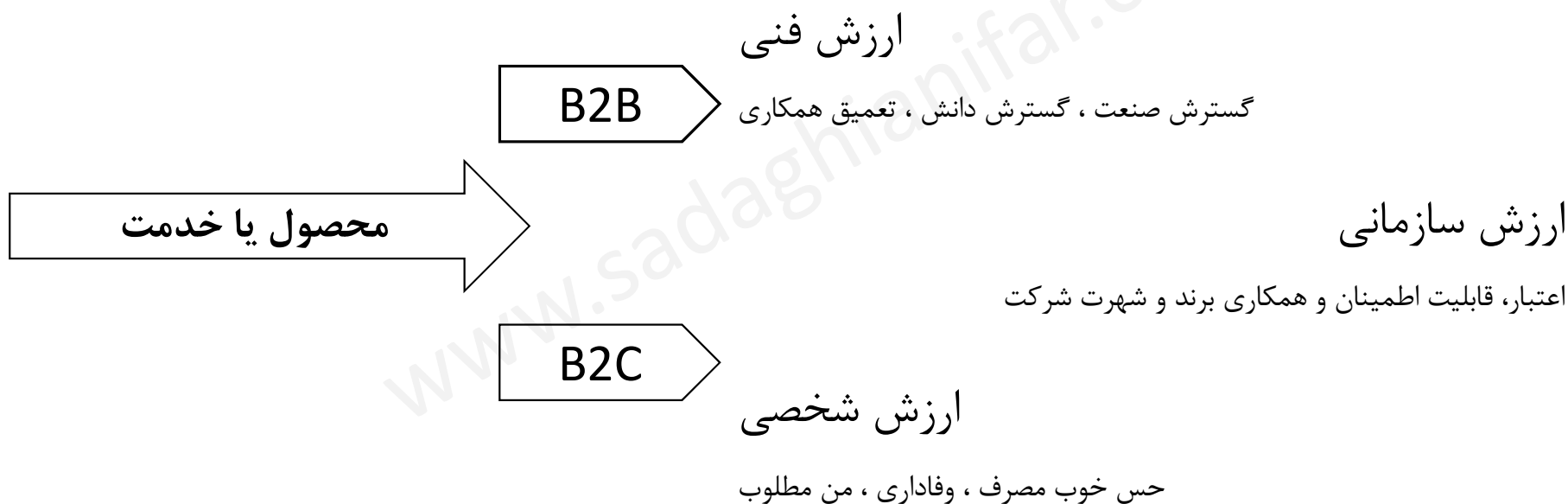
## مراحل اساسی سیستم سازی کسب و کار





## ارزش

هنگامی به وجود می‌آید که نیازهای افراد یا جامعه مخاطب، از طریق فراهم آوری محصول، منابع یا خدمات و از طریق شکلی از مبادله یا تراکنش برطرف شود.

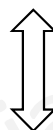




## ایجاد جریان درآمدی برای سازمان از طریق ارائه ارزش به مشتریان



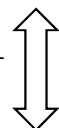
قیمت گذاری



\* برای چه ارزش هایی مشتریان واقعا تمایل به پرداخت دارند؟

\* برای چه ارزش هایی در حال حاضر پرداخت می کنند؟

تسهیلات



\* در حال حاضر به چه شیوه ای پرداخت می کنند؟

\* دوست دارند به چه شیوه ای پرداخت کنند؟



## روشهای ایجاد جریان درآمدی پایدار و تکرارپذیر برای سازمان

### فروش محصول یا دارایی یا تجهیزات

فروش دارایی از فروش حقوق مالکیت یک محصول فیزیکی ناشی می شود. شرکت آمازون، کتاب، موسیقی، لوازم الکترونیکی و ... را بصورت آنلاین می فروشد.

### تناوب استفاده

این جریان از درآمد ها هنگامی ایجاد می شود که مشتری از سرویس های خاصی استفاده می کند. هرچه مصرف مشتری بیشتر باشد، پرداخت او هم بیشتر خواهد بود. مخابرات بر اساس میزان دقایق صحبت با تلفن از مشتریانش درآمد کسب می کند. هتل از محاسبه تعداد شب هایی که مسافر اقامت داشته کسب درآمد می کند. پیک ها از مشتریان بر اساس انتقال بسته از نقطه ای به نقطه دیگر، بر حسب مسافت، وجه دریافت می کنند.

### حق عضویت

حق عضویت با فروش دسترسی مداوم به خدمات ایجاد می گردد. یک باشگاه ورزشی برای دسترسی اعضای خود به وسایل ورزشی باشگاه بصورت ماهیانه یا سالیانه از آنها حق عضویت می گیرد.



## قرض یا اجاره دادن

این جریان درآمدی از اعطای یک امتیاز انحصاری برای استفاده موقتی از یک دارایی بخصوص به مدتی معین و در ازای پرداخت مبلغی معین ایجاد می گردد. شرکتها یا افراد مالک تجهیزات راه سازی با اجاره دادن تجهیزات به شرکتهای پیمانکارومجری، درآمدهای بالایی کسب می کنند.

## اعطای حق امتیاز

این جریان درآمدی با دادن اجازه به مشتریان برای استفاده از مالکیت معنوی تحت حفاظت در ازای پرداخت هزینه حق امتیاز ایجاد می گردد. صاحبان حق اختراع در بخش های فناوری، حق استفاده از یک فناوری به ثبت رسیده را در مقابل پرداخت هزینه حق امتیاز به شرکت ها می بخشند.

## دستمزد کارگزاری

دستمزد کارگزاری از انجام خدمات واسطه گری یا ارائه سرویس میانجی میان دو یا چند طرف ناشی می شود. ارائه دهندگان کارت اعتباری با گرفتن درصدی از ارزش هر تراکنشی که بین تجار و مشتریان دارنده این کارت ها انجام میشود، کسب درآمد می نمایند.





## مکانیزم قیمت گذاری ثابت براساس متغیرهای از پیش تعریف شده

لیست قیمت	قیمت ثابت برای هر محصول ، خدمت یا ارزش ارائه شده در میزان مشخص و تعریف شده
قیمت گذاری مبتنی بر قابلیت های محصول	قیمت گذاری بر اساس تعداد یا کیفیت قابلیت های ارزش پیشنهادی
قیمت گذاری مبتنی بر بخش مشتری	قیمت گذاری بر اساس نوع و خصوصیات هر بخش از مشتری
قیمت گذاری مبتنی بر مقدار	قیمت گذاری بر اساس تابعی از میزان یا ترکیب خریداری شده



## مکانیزم قیمت گذاری متغیر بر اساس شرایط متغیر بازار

مذاکره یا چانه زنی	قیمت گذاری توافقی بر اساس میزان مهارت طرفین در مذاکره
قیمت گذاری مبتنی بر مدیریت بازده	قیمت گذاری بر اساس زمان و دارایی خریداری شده
قیمت گذاری بازاری	قیمت گذاری بر اساس عرضه و تقاضای بازار در لحظه
مزایده	قیمت گذاری بر اساس رقابت میان خریداران



## مدیریت و حفظ کسب و کار در بحران

### ۱- حفاظت از نقدینگی :

\* کاهش و کند کردن جریان پول خروجی :

کاهش هزینه‌های کسب و کار

پرداخت هزینه‌ها با تاخیر، مثلا پرداخت مدت دار یا با چک

\* افزایش و تسریع جریان پول ورودی :

راه حل های افزایش فروش

افزایش سرعت دریافت از مشتریان، مثلا معاملات نقدی

### ۲- تمرکز بر مزیت رقابتی



### ۳ - بهبود مدیریت منابع :

یافتن نقاطی که پول در آنها گیر می‌کند (منظور نقاطی است که پول زیادی در آنجا هزینه می‌شود) مثلا هزینه مواد اولیه، نیروی کار، سیستم خدمات مشتریان، فروش اعتباری به مشتریان و موارد مشابه

### ۴ - حفظ وفاداری مشتریان با تداوم ارائه ارزش یا ارائه ارزش بیشتر

### ۵ - حفظ حد معقول تبلیغات درست



[www.sadaghianifar.com](http://www.sadaghianifar.com)



sadaghianifar

[www.sadaghianifar@hotmail.com](mailto:www.sadaghianifar@hotmail.com)

• ۹۱۲-۴۹۶۹-۱۱۲