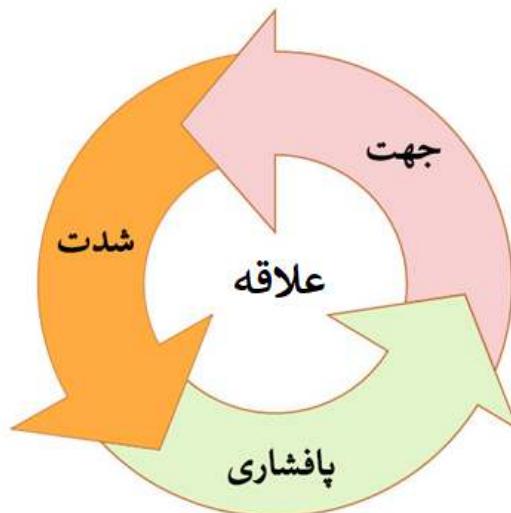


" مهمترین انگیزه و پیش نیاز در انجام هر کاری علاقه می باشد"



• در صورت عدم وجود علاقه به مطالب این حوزه حتی یک کلمه از این جزو هم برایتان مفید نخواهد بود

به علت کاربردی و متغیر بودن ماهیت مطالب در حوزه تجارت بین الملل، این جزو بدون فایل های صوتی و متنی مکمل ناقص است.

(جهت دریافت مطالب تکمیلی با ما در تماس باشید)

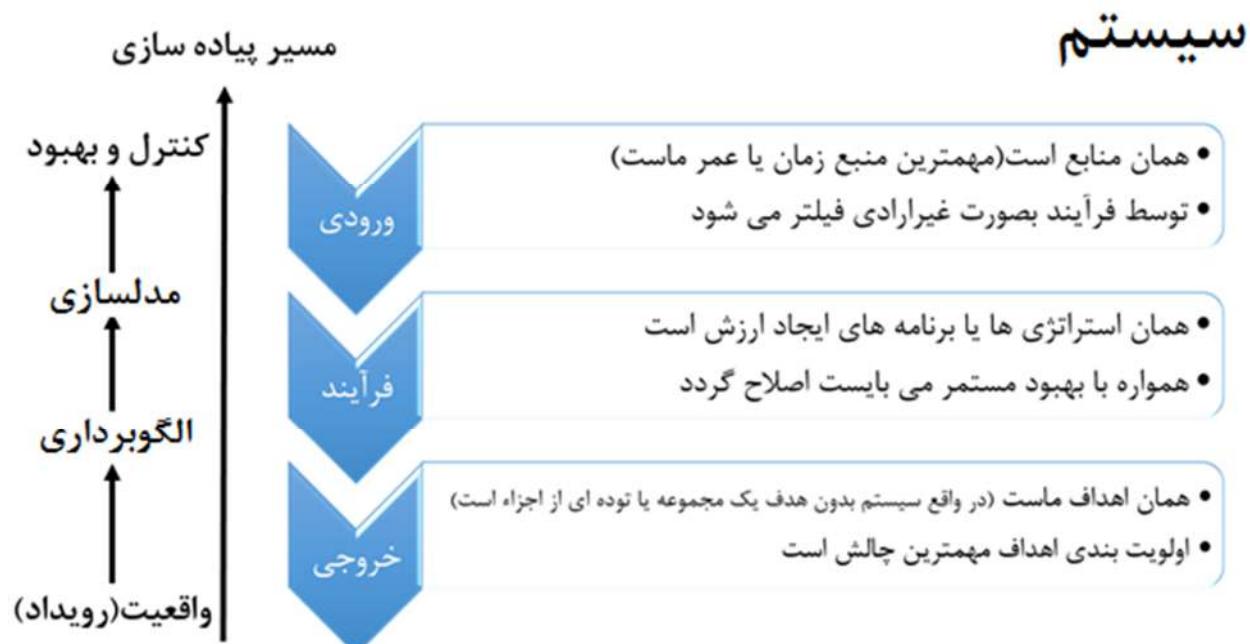
هدف ما از تهیه این جزو ساده سازی مطالب در حوزه تجارت بین الملل می باشد، لذا در هر قسمت که مطالب پیچیده یا گنگ می باشد لطفا به ما اطلاع دهید تا در جهت کاهش ایرادهایمان حرکت کنیم.

همواره در حوزه تجارت بین الملل مبا حث در حوزه واردات و صادرات بصورت مکمل مطرح می گردد و مهمترین تفاوت پرزنگ بودن مقوله بازاریابی در حوزه صادرات و مقوله قوانین و رویه ها در حوزه واردات می باشد که ما سعی نمودیم به هر دو رویکرد در ارائه مطالب توجه نماییم.

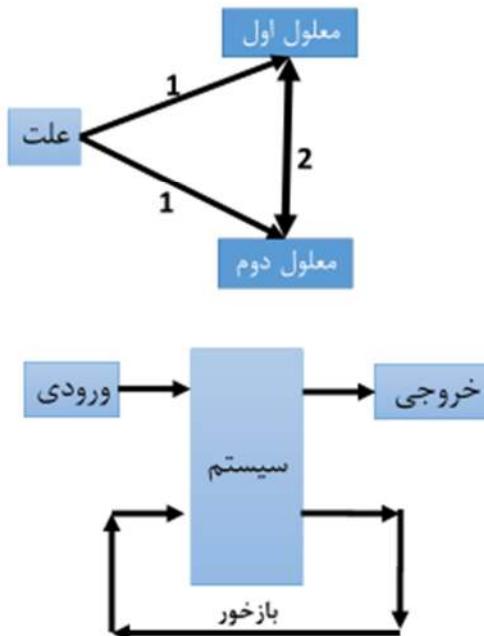
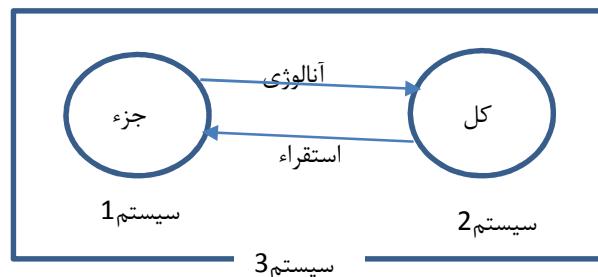
مهمترین ویژگی فرآیند تجارت خصوصا در حوزه بین الملل سیستمیاتیک بودن کل فرآیند است یعنی هیچ قسمی مهمنتر نمی باشد بلکه اگر یک قسمت ظاهرا بی اهمیت در این فرآیند اشتباه انجام شود کل فرآیند با مشکل و مغایرت مواجه می گردد.

تفکر سیستمی: سبک اندیشین و نگاه به دنیا است در جهت یافتن علت اصلی پدیده ها (اندیشیدن در طول زمان و همه جانبه دیدن تمام متغیرهای موجود در محیط کسب و کار)

سیستم = اجزاء + روابط بین اجزاء + روح



- شامل: عضو کلیدی، عضو اهرمی، عضو مرزی
- مرز یک مفهوم ذهنی است
- کل نگری: برای شناخت اجزاء باید ابتدا کل را شناخت
- هرچه مدل ذهنی ما بزرگتر باشد مساله سیستمی تر و حل آن سخت تر است.
- ویژگی هایی که مربوط به همه اجزاست (عملکردی) = رفتار سیستم
- توزیع شدگی و عدم تمرکز
- مهمتر نداریم ...
- یکپارچگی بین اجزاء



روابط بین اجزاء

انواع روابط بین اجزاء محیط:

۱. علت و معلولی
۲. همبستگی: همزمانی وقوع رویداد
۳. سیستمی: نگاه در طول زمان و توجه به روندها (Delay)

بیوم مدل کسب و کار

شرکتی کلیدی در مدل کسب و کار



چه افراد و چه مجموعه هایی در بینون مرکسب و کار شدند
بلد باشد و گفتند تا مدل کسب و کار شما اجرا شود؟

فعالیت‌های کلیدی



کدام فعالیتها را از نظر اهمیتی کار خود نمایند؟
کدام فعالیتها حائز اهمیتی هستند؟
مصدق از اسلام و عزیز گسب و کار شما واقعه چه می‌گذد؟
چه تغییرات‌ها اصل بر ارش آفیلی را بر دوش دارد؟

ازش پیشنهادی برای مشتری



کدام اهداف شما چه هستند؟
آیا همه پیر توأمیتی است؟
آیا فروشنده به فریادی برای کیک به تصمیم‌گیری مشتری دارد؟
کدام در او را کم می‌کنید؟
کدام از مردم را می‌خواهد؟
کدام از مردم را می‌خواهد؟

مانع کلیدی



مهمین مانع از اتمام اجرای این مدل کسب و کار چیست؟
غیر مانع مانع مانع به چه مانع در گیری این را دارد؟
کدام از این مانع بعد از مزبور نمودن مویرت قوی است
کدام از این مانع بعد از مزبور نمودن مویرت قوی است

کنالهای ارتباط با مشتری



کنال‌های ارتباط شما با مشتری چیست؟
مشتری چگونه از محصول شما مطلع صیغه می‌شود؟
محصول چگونه به دست مشتری می‌رسد؟
پاره‌گاهی مشتری از چه کنال‌هایی به است؟ شما همچو

ساختار هزینه



هزینه‌های این مدل گسب و کار به چه ساخته‌های تقطیم می‌شوند؟
ساخته‌هایی که بخشی عددي هزینه را ایجاد می‌نمایند چه هستند؟
ساخته‌های در این مدل گسب و کار با اینکی شدن و افزایش مقیاس گسب و کار چه تغییری می‌کند؟

مدل درآمد



چه این مدل کسب و کار به که آن که می‌گیرد، بدل یعنی مدل پیشنهادی است با درگاه مختار و محظا هستند؟
این فقط که باز از مشتری بیرون می‌گیرید با در طول زمان مشتری ایندی دیواره برداشت‌هایی داشته باشد؟
این آن دسته از مشتریان احتمالی که هنوز حاضر نیستند بولی به شما بدهند هچ چیزی برای اینکه دارید؟

پیشنهادی مشتریان



گروهی هدف شما چه هستند؟
مشتری و مطالبه اینها چه کسانی هستند؟
چه کسانی مشتری شما نیستند و نمی‌خواهند بودند؟

چارچوب تعامل با مشتری در مدل کسب و کار



تغییر هدف شما چه هستند؟
آیا همه پیر توأمیتی است؟
آیا فروشنده به فریادی برای کیک به تصمیم‌گیری مشتری دارد؟
غیر از مردم را می‌خواهد ایضاً مشتری در این روش نقصی دارد؟

شروعی کلیدی در مدل کسب و کار



چه افراد و چه مجموعه هایی در بینون مرکسب و کار شدند؟
بلد باشد و گفتند تا مدل کسب و کار شما اجرا شود؟

انواع مدل های کسب و کار در مسیر تاریخ

۱. عصر تولید:

✓ کشاورزی و دامپروری خود استناعی

۲. عصر صنعتی:

✓ تولید انبوه و محصول محوری و افزایش بهره وری (کیفیت محصول و رفع نیاز)

۳. عصر اطلاعات:

✓ مغز جهانی (افزایش فروش از طریق تبلیغات انبوه)

۴. عصر دیجیتال:

✓ زندگی موازی (عصر بازاریابی و توجه به رضایت مشتری، کیفیت زندگی، حق انتخاب و صرفه جویی اقتصادی)

اجزای مدل کسب و کار

امروزه وقتی کسی از مدل کسب و کار شما سوال می‌کند (یا وقتی خودتان می‌خواهید مدل کسب و کارتان را تعریف کنید)، تقریباً مشخص است که باید در پی پاسخ چه سوال‌هایی باشد.

می‌توان گفت مدل کسب و کار (Business Model) در تلاش برای یافتن پاسخ سه دسته سوال است:

- سوال‌های مربوط به **ارزش آفرینی**
- سوال‌های مربوط به درآمدزایی
- سوال‌های مربوط به پایداری و بقا

این کسب و کار، چه ارزشی ایجاد می‌کند؟
چگونه آن را ایجاد می‌کند؟

چگونه آن را به پول تبدیل می‌کند؟

چه کار می‌کند که پایدار بماند
و همیشه بتواند بقا داشته باشد؟