

توسعه کسب و کار در دوران ابهام



رشد | توسعه کسب و کار | بهمن ماه ۱۴۰۲

محتوایی که خواهیم خواند:

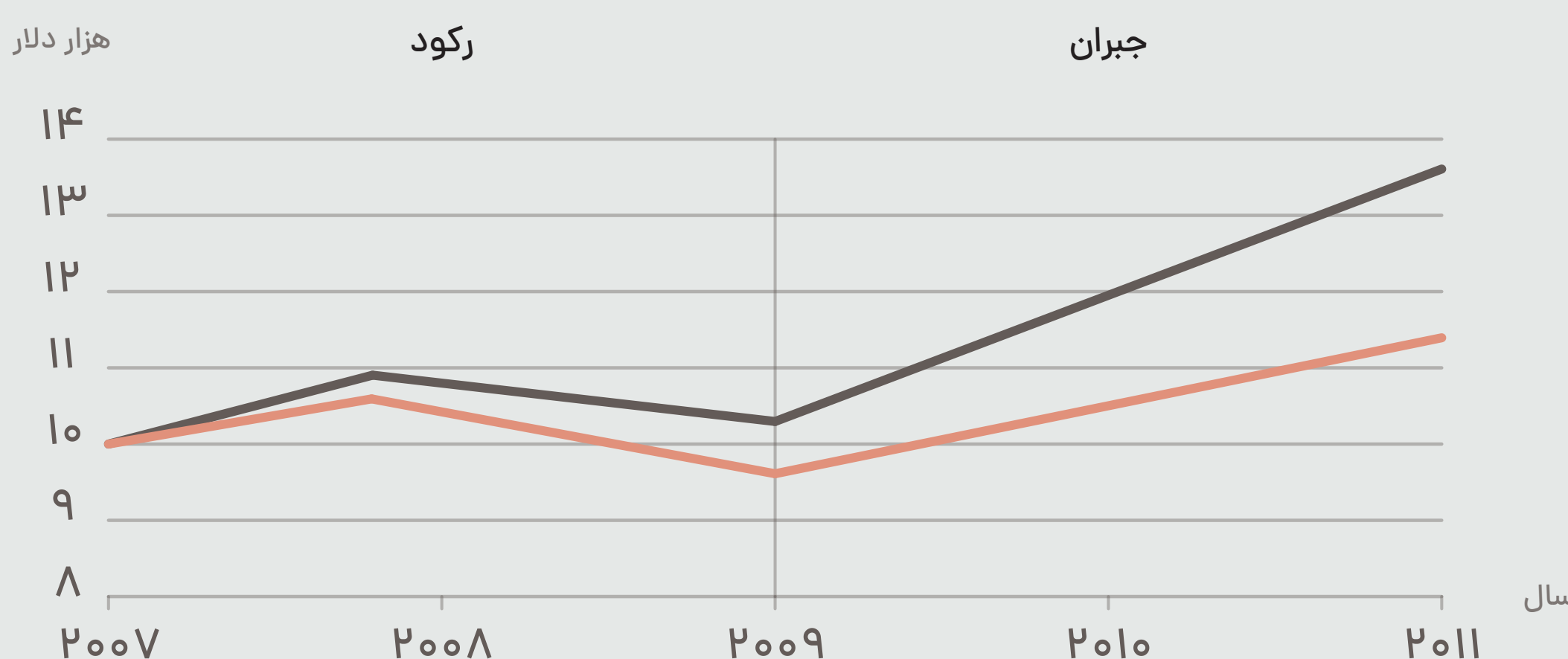
ساخت کسب و کار | حفظ و تقویت کسب و کار | رشد درآمد

زمان مطالعه: ۵ دقیقه

استراتژیهای برنده در دوران ابهام

کسب و کار، کسب و کارهای فعلی می‌توانند حفظ و تقویت شوند و یا به بازار و محصولات خود تنوع بخشیده و گسترش یابند. پس از بروز بحران‌ها، صاحبان کسب و کار به طور معمول نسبت به همتایان خود در کسب سود و رشد درآمد عملکرد بهتری داشته‌اند. به عنوان مثال، پس از بحران مالی ۲۰۰۸، شرکت‌هایی که تمرکز خود را بر روی ساخت و توسعه کسب و کار گذاشته بودند، نسبت به همتایان خود تا ۳ برابر نرخ رشد درآمدشان را افزایش دادند. همانگونه که بسیاری از دکاکورن^۱های (شرکت‌های استارت‌آپی با ارزیابی ارزش حداقل ۱۰ میلیارد دلار) امروز، در زمان بحران، استارت‌آپی (کسب و کار نوپا) جدید بودند.

همواره ایجاد کسب و کارهای جدید در میان نوسانات اقتصادی یک حرکت تهاجمی به حساب می‌آید؛ گاهی بازار به شرکت‌ها از طریق رشد شدید درآمد و سود بالاتر نسبت به همتایان خود که اقدام به کوچک کردن کسب و کار کرده‌اند، پاداش می‌دهد. در اقتصاد و سیاست جهانی نامعلوم امروز، اعمال حرکت‌های تهاجمی به همراه انجام حرکت‌های دفاعی در کسب و کار، مزیت رقابتی ایجاد می‌کند و برای موفقیت بلندمدت ضروری است. پیاده‌سازی دیدگاه کارآفرینانه و تمرکز بر ساخت و توسعه کسب و کار، یک استراتژی تهاجمی مؤثر است. از طریق ساخت و توسعه



درآمد (سال مالی ۲۰۰۷) | منبع: Pitch book; McKinsey Analysis

تمرکز بر توسعه کسب و کار — عدم تمرکز بر توسعه کسب و کار

^۱ مثل Stripe - SpaceX

بسیاری از شرکت‌ها در حال حاضر استراتژی‌های انقباضی را پیش می‌گیرند؛ و به جای انجام اقدامات جسورانه‌تر، در حال توقف سرمایه‌گذاری‌های استراتژیک، انباشتن نقدینگی، و انجام کارهایی برای افزایش کارایی تنها در عملیات اصلی کسب‌وکار هستند.

اما برخورد جسورانه با تحولات پیوسته یک مهارت ضروری برای رهبران کسب‌وکارهای امروز است. آنهایی که تا زمانی که شرایط ثابت نشود در حاشیه باقی می‌مانند، ممکن است خود را در انتظار پایان‌ناپذیر ببینند. یک نظرسنجی در سال ۲۰۲۰ بیش از ۱۰۰۰ رهبر کسب‌وکار را مورد بررسی قرار داد و نشان داد که نیمی از درآمد

در پنج سال آینده از محصولات و خدماتی پیش‌بینی می‌شود که امروز وجود ندارند. به عبارت دیگر، استراتژی‌هایی که تنها بر روی جریان‌های درآمد موجود بنا شده‌اند، از پتانسیل قابل‌توجهی غافل می‌شوند.

البته ناپایداری‌های جهانی و سیاست‌های حمایتی نیز ادامه خواهند داشت و چالش‌هایی را برای مدیران تشدید می‌کنند. اما شرکت‌هایی که رهبران‌شان اهمیت حفظ نگرش تهاجمی را درک می‌کنند، قادر به مدیریت ریسک هستند، و مهارت‌ها و تمرکز لازم برای اجرای این استراتژی را دارند، مدیران باید اولویت به ایجاد و توسعه کسب‌وکار دهند.

پنج راه اساسی برای ساخت و توسعه کسب‌وکار و مزایای آن‌ها؛

پنج رویکرد پیش رو برای ساخت و توسعه کسب و کار بسیار کارآمدند. این رویکردها به شرکت‌ها این امکان را می‌دهند که مدل‌های کسب و کاری ایجاد کنند که کمتر به اختلالات و ابهامات حساس هستند و بتوانند واحدها و محصولات جدید با منابع کمتر را ایجاد کنند. شرکت‌ها می‌توانند با انتخاب پنج رویکرد زیر، فرصت‌هایی را در پاسخ به این تغییرات خلق کنند:

۱. بازنگری در مدل کسب و کار بسوی «همه چیز به‌عنوان یک خدمت» EaaS

در محیط کسب‌وکار امروز، کاهش هزینه‌ها و سرمایه‌گذاری‌های اولیه برای مشتریان، امری حیاتی است که به کاهش موانع خرید کمک می‌کند. محصولات "همه چیز به‌عنوان یک خدمت" (EaaS) با هزینه‌های کمتر در ابتدا و پرداخت‌های تکراری، قابلیت دسترسی و قیمت مناسب‌تری برای یک گستره وسیع‌تر از مشتریان را فراهم می‌کنند چرا که بار مالی خرید مستقیم را کاهش می‌دهند. شرکت‌ها می‌توانند با اتخاذ مدل‌های EaaS، سهم بازار و سودآوری خود را افزایش دهند.

علاوه بر این، شرکت‌ها می‌توانند از اطلاعات بیشتری درباره استفاده از محصولات ارائه شده در چارچوب EaaS بهره‌مند شوند و اطلاعات مهمی

درباره رفتار و ترجیحات مشتریان را استخراج کنند. با درک عمیق‌تری از آنچه مشتریان نیاز دارند، شرکت‌ها می‌توانند ارائه‌های خود را مطابق این نیازها شخصی‌سازی کنند و از طریق **درآمدهای پایدار** و تکراری بیشتر و ارزش مشتری بالاتر، از هر مشتری بیشتر بهره‌مند شوند. مشتریان بیشتر احتمال دارد با یک شرکت که به طور پیوسته تجارب و راحتی‌هایی که آنها می‌خواهند را ارائه می‌دهد، همراه بمانند.

۲. به‌کارگیری کامل هوش مصنوعی و اتوماسیون

چالش‌های بازار کار و کمبود نیروی کار ایجاد کرده‌اند که می‌تواند از طریق به‌کارگیری فناوری‌های **هوش مصنوعی و اتوماسیون** بهبود یابد. پیشرفت‌های اخیر مانند ربات‌های چت کردن با هوش مصنوعی که از پردازش زبان طبیعی استفاده می‌کنند، پشتیبانی از موارد کاربردی را به منظور کاهش هزینه‌ها و **افزایش کارایی** در صنایع مختلف فراهم می‌کنند.

علاوه بر این، شرکت‌ها می‌توانند از اتوماسیون و هوش مصنوعی به عنوان پایه برای خدمات و واحدهای جدید با **منابع کمتر** استفاده کنند. به عنوان مثال، توسعه‌دهندگان نرم‌افزار می‌توانند با استفاده از هوش مصنوعی تولیدی، وظایف کدنویسی را تا دو برابر سریعتر انجام دهند.

”

در محیط کسب‌وکار امروز، کاهش هزینه‌ها و سرمایه‌گذاری‌های اولیه برای مشتریان، امری حیاتی است که به کاهش موانع خرید کمک می‌کند.

“

۳. به دست گرفتن کنترل زنجیره ارزش

کنترل زنجیره ارزش به شرکت‌ها این امکان را می‌دهد که به گونه‌ای **انعطاف‌پذیر** به اختلالات پاسخ دهند. شرکت‌ها می‌توانند فرآیندها و زنجیره‌های ارزش خود را تغییر دهند تا بهترین **مقاومت** در برابر اختلالات زنجیره تأمین داشته باشند و آسیب‌پذیری در برابر شوک‌های خارجی را کاهش دهند. به عنوان مثال، شرکت‌ها می‌توانند از طریق انتقال واحدهای تولید به نزدیکی مصرف‌کنندگان، از وابستگی به شرکت‌ها و عوامل خارج از کنترل خود کاسته و از این راه انعطاف‌پذیری زنجیره تأمین خود را افزایش دهند.

همچنین، می‌توانند اکوسیستم‌های خود را بازنگری کنند تا راه‌های توزیع را ساده‌تر کرده و هزینه‌ها را کاهش دهند. به عنوان مثال، مدل مستقیم به مصرف‌کننده (D2C) به شرکت‌ها این امکان را می‌دهد که از خرده‌فروشان واسطه‌ای خودداری کنند، **حاشیه سود** خود را افزایش دهند و کنترل بیشتری از داده‌های مشتری را در اختیار شرکت‌ها بگذارد. همچنین به شرکت‌ها این امکان را می‌دهد که کنترل کاملی بر **تجربه مشتری** داشته باشند، که می‌تواند منجر به افزایش **سودآوری** با افزایش رضایت مشتری و ارزش مشتری مادام‌العمر شود.

خلاصه

رهبران می‌توانند با نگاهی جامع به کلیت سبد کاری و توانمندی‌های خود، به شناسایی فرصت‌های بیشتری بپردازند. در نهایت، ساخت و توسعه کسب‌وکار یک نگرش است، نه یک فعالیت یک‌باره، و باید به صورت سازمانی مدیریت شود تا توسعه و اجرای پیوسته تضمین شود.

منابع مورد استفاده برای این محتوا:

McKinsey

۴. تبدیل کسب و کار به رهبری پایدار

برخی از شرکت‌ها در حال حاضر اولویت‌بندی **پایداری** را وارد برنامه کسب‌وکار خود کرده و به مباحث انرژی می‌پردازند تا **بازیابی رقابتی** را به دست آورند. افزایش قیمت‌ها، انتظارات مصرف‌کنندگان، تنظیمات فشرده، و زنجیره‌های تأمین آسیب‌پذیر، انتقال به مدل‌های کسب‌وکار چرخه‌ای را تسری داده‌اند. در نهایت، کسب و کارهایی که از مسئولیت محیطی به عنوان اولویت استفاده می‌کنند، احتمال **موفقیت** در طولانی مدت بیشتری دارند.

۵. استفاده از اطلاعات برای دسترسی به

جریان جدید درآمد داخلی

شرکت‌ها می‌توانند از مزایای جاری قابل انتقال خود (به عنوان مثال، داده‌های مربوط به مشتریان) برای جلب محصولات یا خدمات مرتبط به ارائه‌های خود به عنوان **منبع درآمد** جدید استفاده کنند. این امکان را به آن‌ها می‌دهد که با هزینه کمتر برای جلب مشتری و با استفاده از منابع کم، با تنوع‌بخشی به واحدهای جدید وارد شوند - به تنهایی یا به همراه شرکت‌های دیگر. این کار همچنین با افزایش انعطاف‌پذیری همراه است که با پشتیبانی از **تحول** به کسب‌وکارهای جدید ایجاد می‌شود که کمتر تحت تأثیر ناپایداری‌های جغرافیایی، نوسانات اقتصادی و دیگر چالش‌های فعلی قرار می‌گیرند.

MINE با ارائه مجموعه‌ای از خدمات متناسب با کسب‌وکارشان در هر مرحله از حیات و رشد آن - خلق، پیشبرد، عملکرد و توسعه کسب‌وکار هم‌مسیر شماست.

رشد، یک مسیر و فرآیند رو به جلو و پویا است؛ برای دستیابی به موفقیت و عبور از این مسیر با راهبردهای اختصاصی و راهنماهای تخصصی، ما به شما کمک خواهیم کرد.

mine

تماس با ما

| ۰۹۹۰۲۲۱۱۴۱۲ | www.mineteams.com | info@mineteams.com | @mineteams |