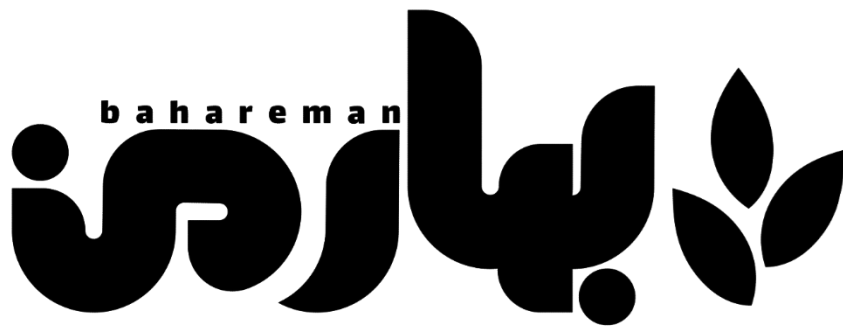


مجموعه آموزشی بهارمن

دوره آموزشی مکس ویژن

بوم نوپای کسب و کار



Bahareman.com

مدرس و نویسنده: **امیرحسین حامدی**

زندگی به بازی، یادش بگیریم

سلام و عرض ادب به همه شما عزیزان و همراهان گرامی برند بهارمن!

از صمیم قلب از شما تشکر می‌کنیم که در [دوره مکس ویژن](#) مجموعه آموزشی بهارمن شرکت کرده‌اید. حضور شما در این مسیر نه تنها نشان‌دهنده تعهدتان به رشد و پیشرفت شخصی است، بلکه به ما نیز این انگیزه را می‌دهد تا با عشق و تلاش بیشتری در خدمت شما باشیم.

در ادامه مسیر دوره مکس ویژن، به یکی از ابزارهای کلیدی کارآفرینی می‌پردازیم: **بوم نوپای کسب‌وکار**

این بوم، به شما کمک می‌کند تا دیدی شفاف‌تر و کاربردی‌تر نسبت به ایده‌ها و برنامه‌های کسب‌وکارتان داشته باشید. بوم نوپای کسب‌وکار به صورت خلاصه و در یک صفحه، تمام بخش‌های مهم ایده شما را کنار هم می‌آورد و از شما می‌خواهد که به ساده‌ترین شکل ممکن، اصول اساسی کسب‌وکارتان را تحلیل و یادداشت کنید.

با پر کردن بوم، شما نه تنها چالش‌های پیش‌رو و نیازهای مشتریان خود را بهتر درک می‌کنید، بلکه قادر خواهید بود از ابتدا مسیری واضح‌تر و با ریسک کمتر برای رشد خود بسازید. ما در بهارمن معتقدیم که این شفاف‌سازی، نه فقط برای داشتن یک نقشه راه قوی بلکه برای جذب اعتماد مشتریان و حتی سرمایه‌گذاران، حیاتی است.

این بخش از جزوه با دقت طراحی شده است تا شما را به چالش بکشد و به کشف بینش‌های تازه در مسیر کارآفرینی هدایت کند. بوم نوپا، فرصتی است که نگاهی عمیق‌تر به کسب‌وکارتان داشته باشید و به درستی تصمیم‌گیری کنید. همچنین ما تلاش کردیم که سوالات به زبانی ساده و شفاف نوشته شود. امیدواریم که از پاسخ دادن به سوالات لذت ببرید.

با ما همراه باشید تا این ابزار ساده و کاربردی را در مسیر رسیدن به اهداف ارزشمندتان به کار گیرید.

بهارمن، بهار زندگی شماست؛ و ما با تمام توان، در این راه همراهتان هستیم.

امیرحسین حامدی

1. مشکل (Problem)

- چه مشکلی رو می‌خوایم حل کنیم؟

.....

.....

- چرا این مشکل برای مردم مهمه؟

.....

.....

- مردم چطور با این مشکل کنار میان؟

.....

.....

2. مشتریان هدف (Customer Segments)

- چه کسانی بیشترین نیاز رو به محصول ما دارن؟

.....

.....

- چرا فکر می‌کنیم این مشتری‌ها به ما اعتماد می‌کنن؟

.....

.....

- این مشتری‌ها چه ویژگی‌هایی دارن؟

.....

3. ارزش پیشنهادی (Unique Value Proposition)

- محصول یا خدمات ما چه مزیت خاصی دارد؟

- چرا مشتری باید ما رو به رقبا ترجیح بده؟

- با چه جمله ساده‌ای می‌تونیم مشتری رو جذب کنیم؟

4. راه حل (Solution)

- راه حل ما دقیقاً چیه؟

- چطور مشکل مشتری رو بهتر از راه‌های فعلی حل می‌کنیم؟

- آیا این راه حل رو می‌تونیم به سرعت و با هزینه کم تست کنیم؟

5. کانال‌ها (Channels)

- چطور می‌خواهیم به مشتری‌ها برسیم؟

.....

.....

- مشتری‌ها کجا ما رو می‌بینن و از ما خرید می‌کنن؟

.....

.....

- آیا کانال‌هایی داریم که هزینه کمتری دارن؟

.....

.....

6. ساختار هزینه‌ها (Cost Structure)

- بزرگ‌ترین هزینه‌های ما چیا هستن؟

.....

.....

- آیا می‌تونیم راهی پیدا کنیم که هزینه‌هامون کمتر بشه؟

.....

.....

- کدوم هزینه‌ها برای ما حیاتی هستن؟

.....

7. منابع درآمد (Revenue Streams)

- چگونه پول در میاریم؟

.....

.....

- آیا مشتری ها برای محصول ما پول میدن؟

.....

.....

- راه حل دیگه ای برای درآمدزایی داریم؟

.....

.....

8. شاخص های کلیدی (Key Metrics)

- چه چیزهایی رو باید اندازه بگیریم تا بفهمیم داریم موفق می شیم؟

.....

.....

- کدام اعداد یا آمارها می تونن به ما بگن که به هدفمون نزدیکیم؟

.....

.....

- چگونه می فهمیم که مشتری ها از محصول ما راضی هستن؟

.....

9. مزیت ناعادلانه (Unfair Advantage)

- چه چیزی داریم که رقبا نمی‌تونن به راحتی از ما کپی کنن؟

- چه چیزی ما رو واقعاً متفاوت و خاص می‌کنه؟

آیا چیزی در محصول یا تیم ما وجود داره که باعث بشه سخت بشه ما رو شکست داد؟

توصیه مهم برای پر کردن بوم نوپای کسب‌وکار:

به یاد داشته باشید که بوم نوپای کسب‌وکار یک سند زنده است. این بوم نیازی به کمال‌گرایی ندارد و قرار نیست از همان ابتدا کامل و بدون نقص باشد. هدف اصلی این ابزار این است که به شما کمک کند سریعاً ایده‌ها را به مرحله اجرا برسانید، آن‌ها را آزمایش کنید و با دریافت بازخورد، بهبود دهید.

وقتی بوم را پر می‌کنید، تمرکز خود را روی مهم‌ترین و کلیدی‌ترین ایده‌ها بگذارید و تلاش کنید به ساده‌ترین شکل ممکن آن‌ها را بیان کنید. ابهامات یا بخش‌های نامطمئن را هم یادداشت کنید؛ چراکه این موارد نقاطی هستند که باید به آن‌ها توجه بیشتری کنید یا برایشان تحقیقات بیشتری انجام دهید.

در نهایت، جرئت تغییر و اصلاح بوم را داشته باشید. با هر قدمی که در مسیر پیش می‌روید و تجربیات جدید به دست می‌آورید، ممکن است نیاز باشد برخی بخش‌ها را تغییر دهید یا به‌روزرسانی کنید. این انعطاف‌پذیری یکی از بزرگ‌ترین نقاط قوت بوم نوپای است و به شما اجازه می‌دهد تا همواره به بهترین نسخه از کسب‌وکارتان دست پیدا کنید.

با آرزوی موفقیت و درخشش شما

تیم بهارمن: دوره مکس ویژن

در صفحه بعدی می‌توانید تمامی سرخ‌ها و اطلاعاتی را که به دست آوردید در یک برگه خلاصه کنید.

شما کار بزرگی انجام دادید و این برگه بسیار ارزشمند است.

