

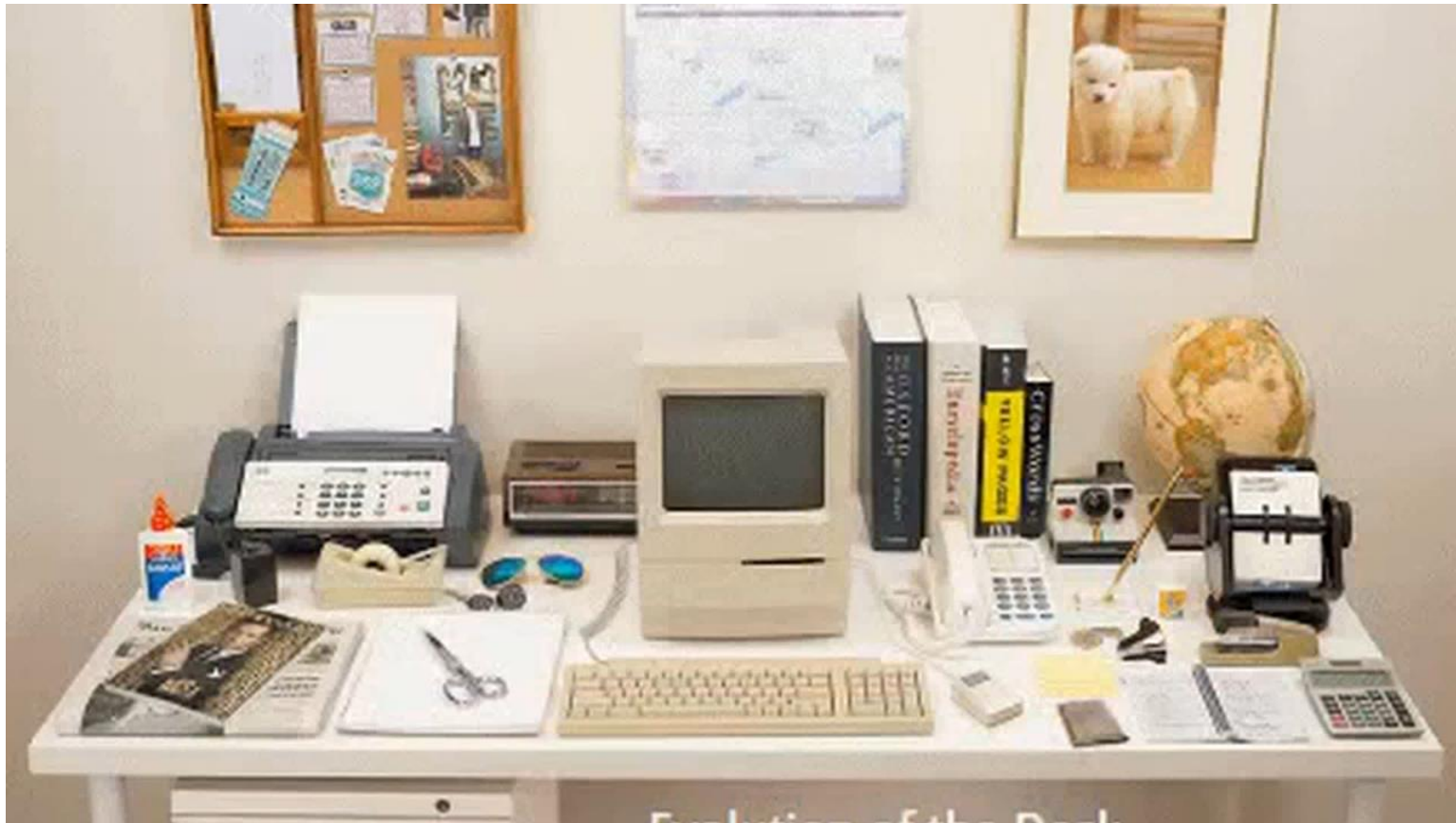




مدل‌های کسب و کار در حوزه سلامت

دکتر آیدین پرنیا
مدیر عامل شرکت اوسن
@draparnia

آیا تغییر را احساس می کنید؟



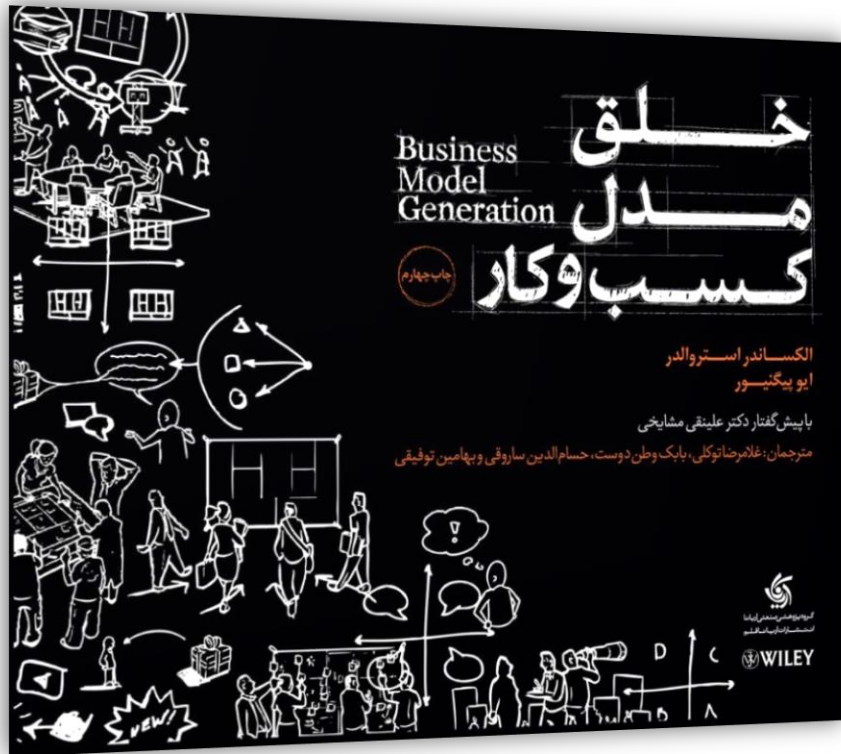
استارت‌آپ چیست؟



استارت‌آپ نهادی انسانی است که جهت ارائه محصول یا خدمتی نو در شرایط عدم قطعیت بسیار زیاد طراحی شده است.

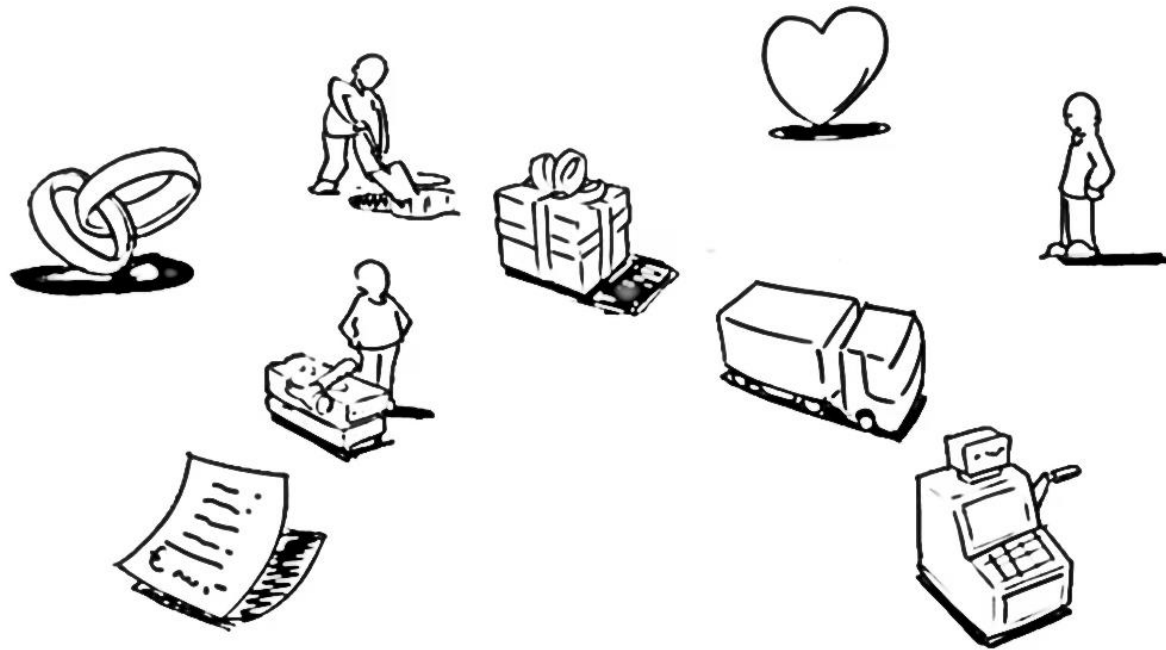
-اریک رایز-

تعریف مدل کسب و کار



منطق شرکت را در
چگونگی خلق، ارائه و
کسب ارزش توصیف
می کند.

۹ جزء مدل کسب و کار

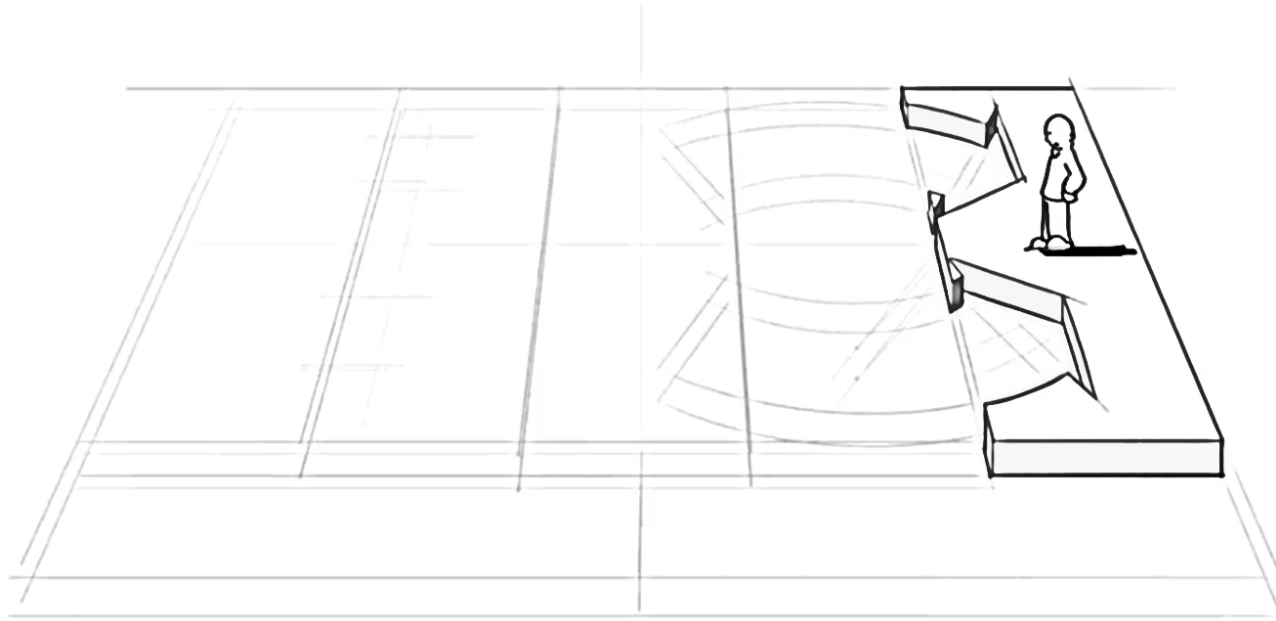




بوم مدل کسب و کار دلروخانه

 مشارکت‌های کلیدی	 فعالیت‌های کلیدی	 ارزش‌های پیشنهادی	 ارتباط با مشتری	 بخش مشتریان
	 منابع کلیدی		 کانال‌ها	
 ساختار هزینه‌ها			 جریان‌های درآمدی	

بخش مشتریان



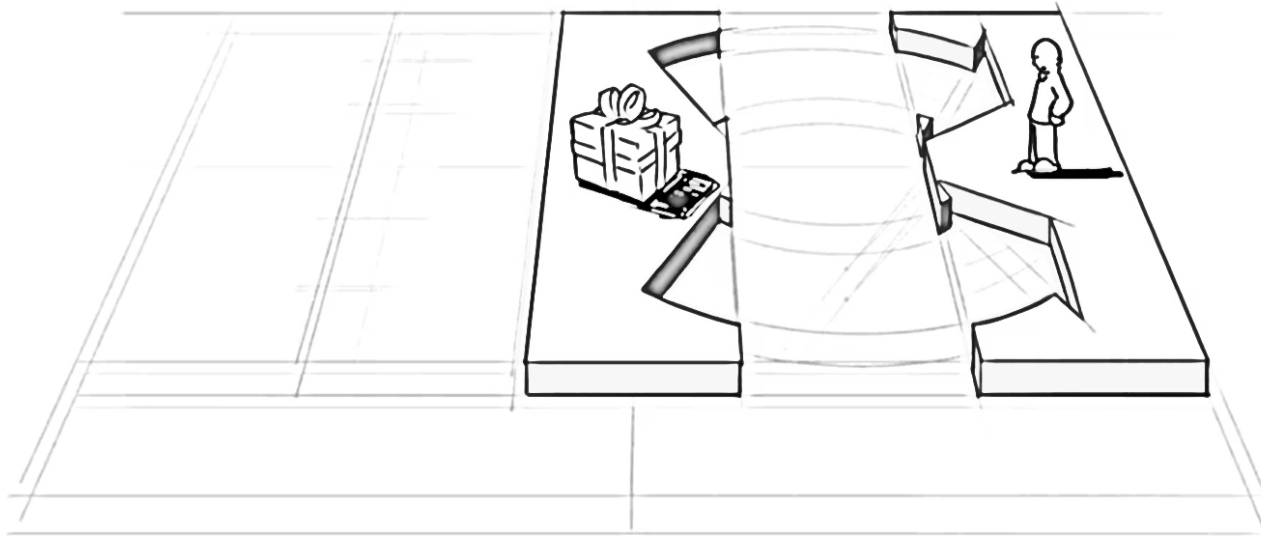
گروه‌های مختلفی از افراد یا سازمان‌هایی را تعریف می‌کند که شرکت قصد دستیابی و خدمت به آنان را دارد.



بوم مدل کسب و کار دلروخانه

 مشارکت‌های کلیدی	 فعالیت‌های کلیدی	 ارزش‌های پیشنهادی	 ارتباط با مشتری	 بخش مشتریان
	 منابع کلیدی		 کانال‌ها	افرار بیمار که برایشان دلرو تجویز شده است
 ساختار هزینه‌ها			 جریان‌های درآمدی	

ارزش‌های پیشنهادی



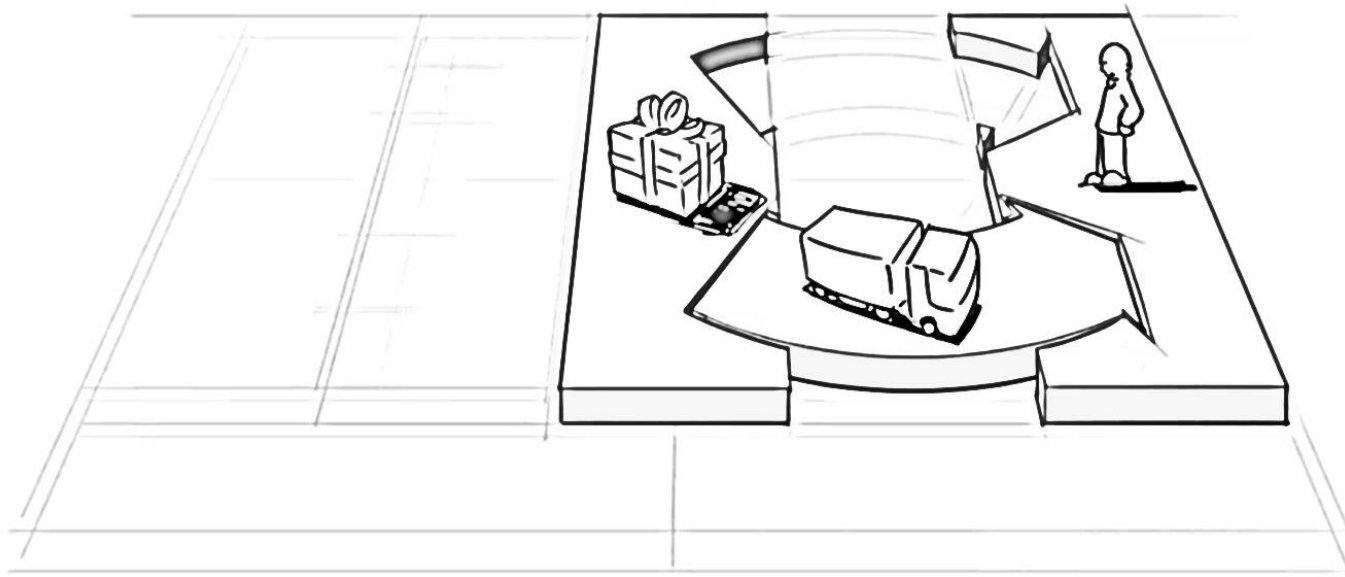
بسته‌ای از محصولات و خدمات را توصیف می‌کند که برای یک بخش مشتری خاص ارزش خلق می‌کند.



بوم مدل کسب و کار داروخانه

 مشارکت‌های کلیدی	 فعالیت‌های کلیدی	 ارزش‌های پیشنهادی	 ارتباط با مشتری	 بخش مشتریان
		تسهیل داروها در بسته‌بندی‌ها دوست‌دار معیط زیست		افرادی بیمار که برای تشخیص دارو تجویز شده است
	 منابع کلیدی	مشاوره و ارائه راهنمای‌ها و اسکناس در زمان تسهیل داروها	 کانال‌ها	
 ساختار هزینه‌ها		 جریان‌های درآمدی		

کانال‌ها



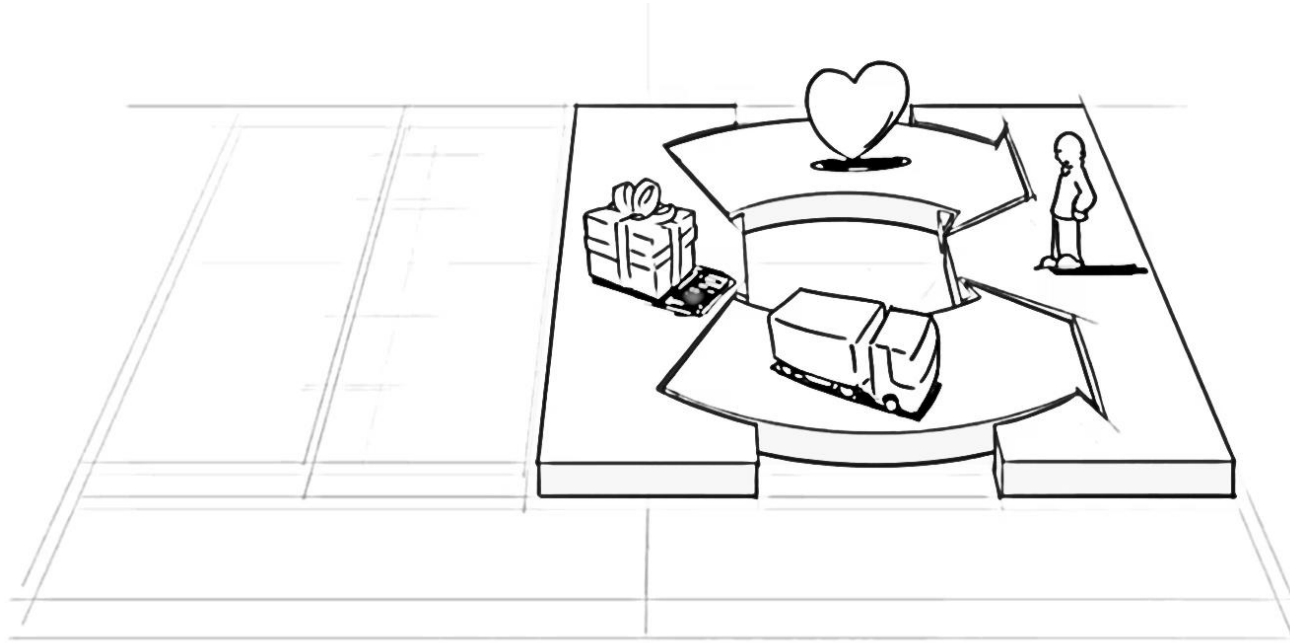
بیان کننده این است که شرکت به منظور ارائه ارزش پیشنهادی مورد نظر به بخش‌های مشتریان هدف خود، چگونه با آن‌ها ارتباط برقرار کرده است و به آن‌ها دسترسی دارد.



بوم مدل کسب و کار داروخانه

 مشارکت‌های کلیدی	 فعالیت‌های کلیدی	 ارزش‌های پیشنهادی تسهیل داروها در بسته‌بندی‌ها دسترسی معیط زیست	 ارتباط با مشتری	 بخش مشتریان افرادی بیمار که برای تشخیص دارو تجویز شده است
	 منابع کلیدی	مشاوره و ارائه راهنمای‌ها و سرکامل در زمان تسهیل داروها	 کانال‌ها توزیع برشور در مطب‌ها و کلینیک‌ها	
 ساختار هزینه‌ها	 جریان‌های درآمدی			

ارتباط با مشتری



انواع روابطی را توصیف می‌نماید که شرکت با بخش‌های خاصی از مشتریان برقرار می‌کند.

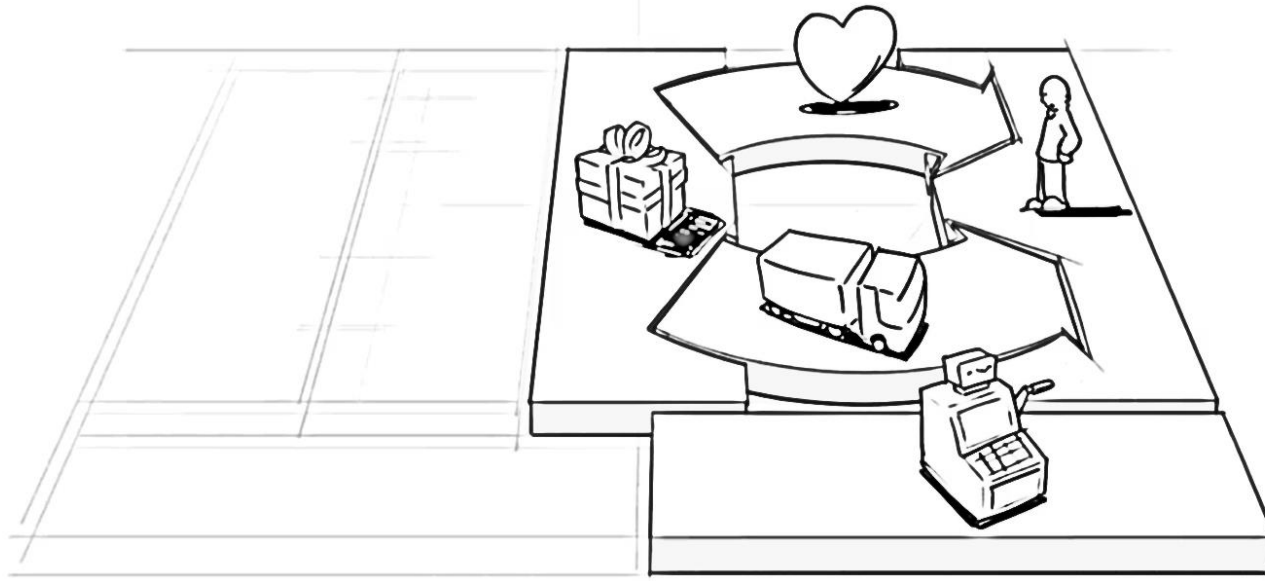


بوم مدل کسب و کار داروخانه

 مشارکت‌های کلیدی	 فعالیت‌های کلیدی	 ارزش‌های پیشنهادی تسهیل داروها در بسته‌بندی‌ها دوست‌دار معیط‌نزیست مشاوره و ارائه راهنمای‌ها و سرکامل در زمان تحویل داروها	 ارتباط با مشتری پاسخگویر تلفن‌دار داروساز  کانال‌ها توزیع بروشور در مطب‌ها و کلینیک‌ها	 بخش مشتریان افرادی بیمار که برای تشخیص دارو تجویز شده است
 ساختار هزینه‌ها		 جریان‌های درآمدی		



جریان‌های درآمدی



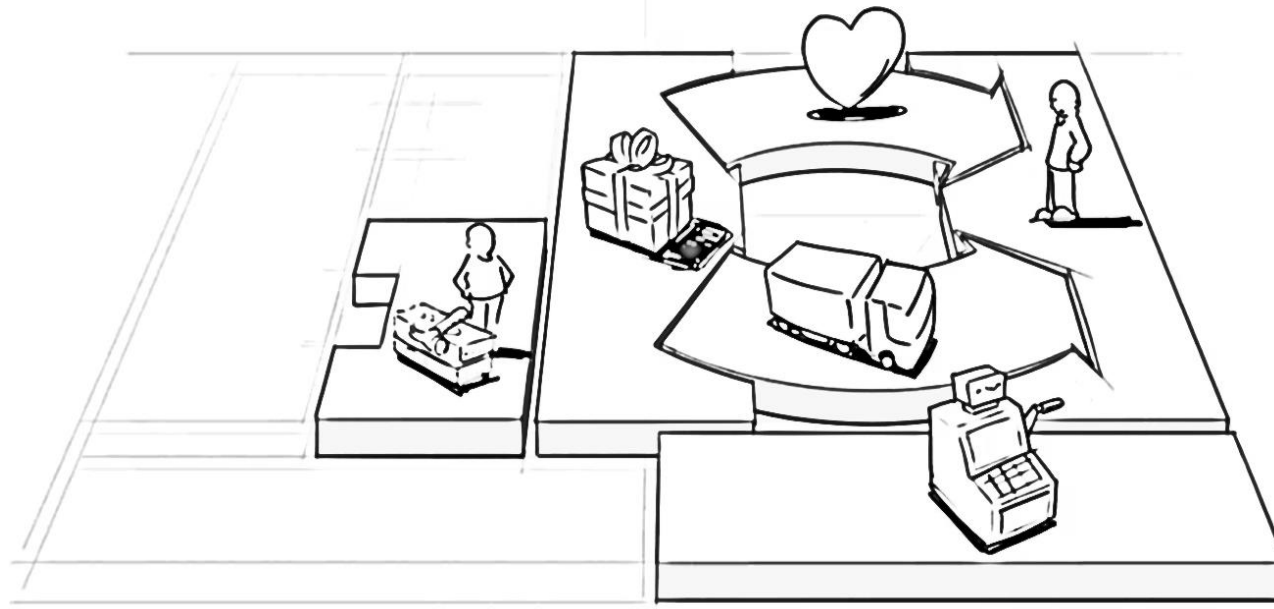
نشان‌دهنده درآمدی است که شرکت از هر بخش مشتری کسب می‌کند.
(هزینه‌ها باید از درآمدها کسر شوند تا سود بدست آید.)



بوم مدل کسب و کار داروخانه

 مشارکت های کلیدی	 فعالیت های کلیدی	 ارزش های پیشنهادی تحويل داروها در بسته بندی هر دوستدار معیت زریست	 ارتباط با مشتری پاسخگویر تلفنر داروساز	 بخش مشتریان افرار بیمار که برایشان دارو تجویز شده است
	 منابع کلیدی	مشاوره و ارائه راهنمای هر کامل در زمان تحويل داروها	 کانال ها توزیع بروشور در مطب ها و کلینیک ها	
 ساختار هزینه ها		 جریان های درآمدی دریافت درصدر لذ فروش هر دارو		

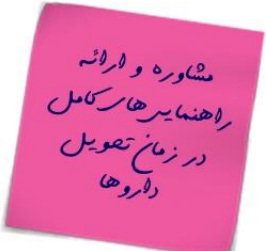
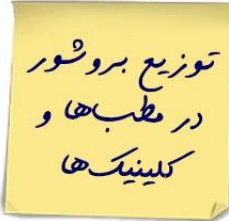
منابع کلیدی



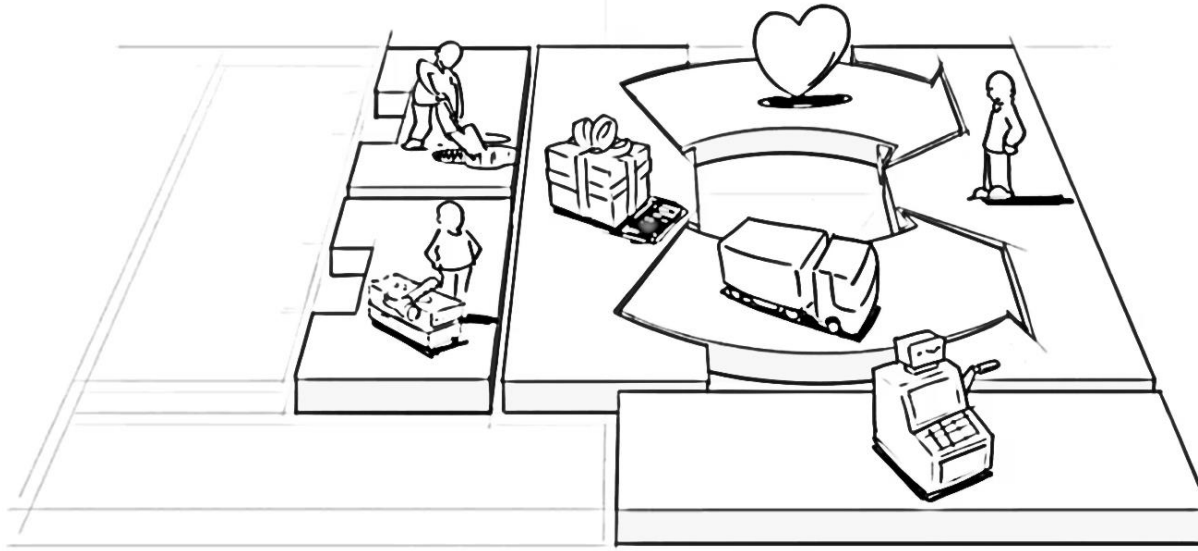
مهمترین دارایی‌های مورد نیاز برای عملکرد صحیح مدل کسب و کار را
تشریح می‌کند.



بوم مدل کسب و کار داروخانه

 مشارکت‌های کلیدی	 فعالیت‌های کلیدی	 ارزش‌های پیشنهادی	 ارتباط با مشتری	 بخش مشتریان
		 تسهیل داروها در بسته‌بندی‌ها دوست‌دار معیط زیست	 پاسخگو تلفنر داروساز	 افرادی بیمار که برای تشخیص دارو تجویز شده است
	 منابع کلیدی	 مشاوره و ارائه راهنمای‌ها و اسکناس در زمان تسهیل داروها	 کانال‌ها	
			 توزیع بروشور در مطب‌ها و کلینیک‌ها	
 ساختار هزینه‌ها		 جریان‌های درآمدی		
		 دریافت درصد از فروش هر دارو		

فعالیت‌های کلیدی



مهمترین کارهای مورد نیاز برای عملکرد صحیح مدل کسب و کار را
تشریح می‌کند.



بوم مدل کسب و کار داروخانه

 مشارکت‌های کلیدی	 فعالیت‌های کلیدی لرلانه مشاوره و راهنمایی مراجع کنگدگان	 ارزش‌های پیشنهادی تحويل داروها در بسته‌بندرها دوستدار محیط زیست	 ارتباط با مشتری پاسخگویر تلفنر داروساز	 بخش مشتریان افرادر بیمار که برایشان دارو تجویز شده است
 منابع کلیدی ملک داروخانه	 کانال‌ها توزیع بروشور در مطبها و کلینیکها	 ساختار هزینه‌ها	 جریان‌های درآمدی دریافت درصدر از فروشهر دارو	

شبکه‌ای از تامین‌کنندگان و شرکا را توصیف می‌کند که باعث عملکرد صحیح مدل کسب و کار می‌شوند.

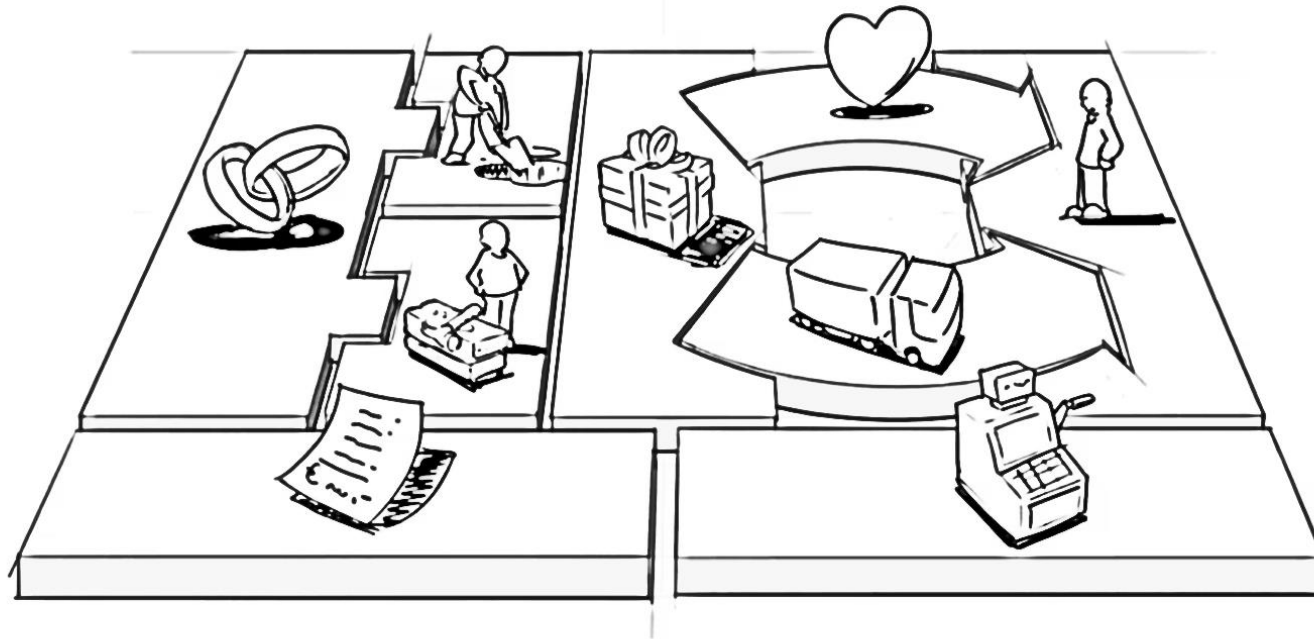


بوم مدل کسب و کار داروخانه

مشارکت‌های کلیدی  توزیع کنندگان دارو	فعالیت‌های کلیدی  ارائه مشاوره و راهنمایی مراجعین کنندگان منابع کلیدی  ملک داروخانه	ارزش‌های پیشنهادی  تحويل داروها در بسته‌بندی‌ها در دست‌در دسترس مشاوره و ارائه راهنمایی‌ها در زمان تحويل داروها	ارتباط با مشتری  پاسخگویر تلفن داروساز کانال‌ها  توزیع بروشور در مطب‌ها و کلینیک‌ها	بخش مشتریان  افرادی بیمار که برای تشخیص دارو تصویر شده است
ساختار هزینه‌ها 		جریان‌های درآمدی  دریافت درصد از فروش هر دارو		



ساختار هزینه‌ها



تمام هزینه‌هایی را تشریح می‌کند که اجزای مدل کسب و کار با خود به همراه دارد.



بوم مدل کسب و کار داروخانه

 مشارکت‌های کلیدی توزیع کنندگان دارو	 فعالیت‌های کلیدی ارائه مشاوره و راهنمایی مراجعین	 ارزش‌های پیشنهادی تحویل داروها در بسته‌بندی‌ها در دسترس	 ارتباط با مشتری پاسخگویی تلفن داروساز	 بخش مشتریان افرادی که برای تشخیص دارو تصویر شده است
	 منابع کلیدی ملک داروخانه	مشاوره و ارائه راهنمایی‌ها در زمان تحویل داروها	 کانال‌ها توزیع بروشور در مطب‌ها و کلینیک‌ها	
 ساختار هزینه‌ها خرید دارو	 جریان‌های درآمدی دریافت درصدها از فروش دارو			



بوم مدل کسب و کار مسوره آتلايخ يزشكر (يلتفرم چند وجهي)

 مشارکت‌های کلیدی	 فعالیت‌های کلیدی مدیریت پلتفرم جذب پزدهان	 ارزش‌های پیشنهادی کسب درآمد از مشاوره‌ها	 ارتباط با مشتری کمک شخص برادر پزدهان سلف سرویس برادر کاربران	 بخش مشتریان پزدهان جولاخ و تازه فارغ التحصیل
	 منابع کلیدی پلتفرم آنلاین مشاوره پزدهان	صرفه جویی در وقت	 کانال‌ها بازاریاب صفور برادر جذب پزدهان بازاریاب معتول برادر کاربران	افراد جولاخ شاغل سالم
 ساختار هزینه‌ها هزینه‌ها سرنگه دار پلتفرم هزینه‌ها برادر بازار	 جریان‌های درآمدی رایگان پرداخت حق مشاوره			



بوم مدل کسب و کار اپلیکیشن فعالیت جسمانی (فریم‌بوم)

مشارکت‌های کلیدی مربی‌های تمرینات ورزشی و آگاه‌گر جسمانی	فعالیت‌های کلیدی مدیریت و پشتیبانی اپلیکیشن	ارزش‌های پیشنهادی برنامه‌ها و ورزش‌های رایگان دریافت‌کننده	ارتباط با مشتری سف‌سرویس‌بردار کاربر رایگان کمک شغس ویزه برادر کاربر ویزه	بخش مشتریان کاربر رایگان: افراد در کمه مرضواهند سالمتر زندگی کنند
	منابع کلیدی اپلیکیشن فعالیت جسمانی	مشاوره و مربی اختصاصی	کانال‌ها دعوت از دوستان و دریافت امتیاز باز آریا بر مکتوب‌ایر	کاربر ویزه: افراد با اضافه وزن که مرضواهند وزن کم کنند
ساختار هزینه‌ها هزینه‌های پشتیبانی اپلیکیشن هزینه مربی و مشاوران	جریان‌های درآمدی رایگان پرداخت حق اشتراک ماهیانه			



بوم مدل کسب و کار خدمات بیمه درمانگر (فرسیوم و لرونه)

مشارکت‌های کلیدی  وبسایت فروش بیمه	فعالیت‌های کلیدی  بازاریاب و فروشنده	ارزش‌های پیشنهادی  اطمینان خاطر از هزینه‌ها در درمانگر	ارتباط با مشتری  کمک شخص	بخش مشتریان  بیمه شدگان
	منابع کلیدی  منابع مالر	پرداخت هزینه درمان	کانال‌ها  تبلیغات مجاز و فینیکس نمایندگرا	افراد در که تحت درمان قرار گرفته‌اند
ساختار هزینه‌ها  هزینه‌ها بازاریاب هزینه‌ها در درمانگر		جریان‌های درآمدی  پرداخت حق بیمه رایگان		



بوم مدل کسب و کار دستگاه گلوکومتر (طعمه و شکار)

بخش مشتریان	ارتباط با مشتری	ارزش‌های پیشنهادی	فعالیت‌های کلیدی	مشارکت‌های کلیدی
مبتلایان به دیابت	جوامع	دستگاه گلوکومتر	بازاریاب تحقیق و توسعه	انجمن‌ها ریابت
کانال‌ها	دلروخانه‌ها انجمن‌ها ریابت	نوار تست قند خون	منابع کلیدی	ساختار هزینه‌ها
جریان‌های درآمدی	رایگان (یا قیمت بسیار کم)	خرید مکرر نوار تست قند خون	بازاریاب تولید دستگاه و نوار توزیع دستگاه و نوار	ساختار هزینه‌ها

Aidin Parnia M.D. | CEO @AVECEN Co. | @draparnia

آموزش و مشاوره تخصصی راه اندازی کسب و کارهای سلامت



MedLean.ir | @MedLeanMag

