

نموذج أعمال الشركات.. ما هو وكيف تطور منذ الستينات؟



إعداد: أحمد البشير •

يعد نموذج العمل لنشاطك التجاري وصفاً لكيفية تحقيق أرباحك، وهو تفسير لكيفية تقديم قيمة لعملائك بكلفة مناسبة. وهذه الأدوات تسمح لأصحاب المشاريع بتجربة واختبار طرق نموذجية مختلفة لطريقة هيكلة تكاليفهم وتدفقات عائداتهم. وتمكّن جداول البيانات رواد الأعمال من إجراء تغييرات افتراضية وسريعة على نموذج نشاطهم التجاري والاطلاع فوراً على كيفية تأثير التغيير في أعمالهم حالياً وفي المستقبل.

ويعزى ابتكار نماذج الأعمال في ستينات القرن نفسه إلى شركتي «ول مارت» و«هايبرماركتس». وبرزت نماذج أعمال جديدة في سبعينات القرن العشرين قدمتها شركتا «فيديكس» و«تويز آر أص»، أما نماذج الثمانينات فقدمتها شركة «بلوك باستر» و«هوم ديبوت» و«إنتل» و«ديل»، بينما قدمت شركات مثل خطوط «ساوث ويست الجوية» و«نتفليكس» و«إيباي» و«أمازون»، و«ستاربكس» نماذج تسعينات القرن العشرين.

استخدام التكنولوجيا

ومن الممكن أن يعتمد نمط نموذج الأعمال اليوم على كيفية استخدام التكنولوجيا. فعلى سبيل المثال، ابتكر رواد الأعمال على الإنترنت أيضاً نماذج جديدة كلياً تعتمد تماماً على تقنيات موجودة أو مستجدة. ويمكن لاستخدام التكنولوجيا أو الأعمال الوصول إلى عدد كبير من العملاء بأقل تكاليف ممكنة. بالإضافة إلى ذلك، يعني ارتفاع نسبة التهديد والعولمة أنه على نماذج الأعمال أن تأخذ بعين الاعتبار تحديد المصادر الاستراتيجية، وسلاسل التوريد المعقدة، والانتقال إلى بنى تعاونية وتعاقدية قائمة على العلاقات.

ويمكن تقسيم نماذج الأعمال إلى ثلاثة أجزاء:

1- كل شيء يتطلب القيام بشيء ما مثل التصميم والمواد الخام والتصنيع والعمالة وما إلى ذلك.

2- كل ما يتطلبه الأمر لبيع هذا الشيء مثل التسويق والتوزيع وتقديم الخدمة.

3- استراتيجية التسعير وطرق الدفع وتوقيت الدفع، وما إلى ذلك.

يمكن لنماذج الأعمال الجديدة تحسين أي من هذه المكونات الثلاثة، إذ من الممكن خفض التكاليف أثناء التصميم والتصنيع، أو ربما يمكنك العثور على طرق أكثر فاعلية للتسويق والمبيعات، أو معرفة طريقة مبتكرة للعملاء للدفع. وأحد الأخطاء الأكثر شيوعاً التي تؤدي إلى فشل الشركات الناشئة هو عدم تقدير المصروفات اللازمة لتمويل العمل التجاري حتى الوصول لنقطة تحقيق الأرباح أو نقطة التعادل، أي النقطة الزمنية التي تتجاوز فيها الإيرادات المصروفات.

وإذا أمكن، ينبغي أن يتضمن نموذج العمل أي خطط ممكنة لإقامة شراكة مع شركات أخرى قائمة. على سبيل المثال، شركة دعاية وإعلان تهدف لوضع تنسيق للإحالات من وإلى شركة أخرى للطباعة.

أنواع نموذج العمل

هناك العديد من الأنواع المختلفة لنماذج الأعمال. وتعتبر كلاً من المبيعات المباشرة، والامتيازات التجارية، والشركات الدعائية، والمحال التجارية التقليدية عبارة عن نماذج أعمال تجارية تقليدية. وبفضل شبكة الإنترنت هناك أيضاً النموذج المختلط الذي يجمع بين التواجد الفعلي الملموس والتواجد الافتراضي على الإنترنت. وحتى إذا عملت شركتان في نفس الصناعة، فالمتوقع أن تكون لهما مزايا وعيوب تنافسية مختلفة، وبالتالي تحتاج إلى نماذج أعمال مختلفة.

مقارنة نماذج الأعمال

طورت الشركات الناجحة نماذج أعمال تمكنها من تلبية احتياجات العملاء بسعر تنافسي وكلفة محتملة. ومع مرور الوقت تتغير الظروف وتقوم العديد من الشركات بمراجعة نماذج أعمالها بشكل متكرر لتعكس تغير بيئات العمل ومتطلبات السوق.

ويستخدم المحللون مقياس إجمالي الربح كطريقة لمقارنة كفاءة وفعالية نماذج العمل. إجمالي الربح هو إجمالي إيرادات الشركة مطروحة منها كلفة السلع المباعة.

وغالباً ما يعتبر هامش الربح هو الخط الأول من تحقيق الربح، لأنه يأخذ في الاعتبار التكاليف فقط وليس المصروفات، ويركز بدقة على الطريقة التي تعمل بها الشركة وليس على كفاءة الإدارة. ويترك المستثمرون الذين يركزون على نماذج الأعمال مجالاً في حالة كان وجود إدارة غير فعالة في تخفيض المصروفات مع شركة فيها هامش الربح مرتفع قبل خصم المصاريف، ويعتقدون أن أفضل نماذج الأعمال هي التي يمكن أن تدير نفسها بنفسها.

