

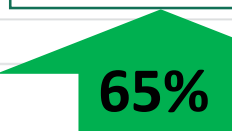
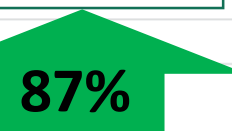
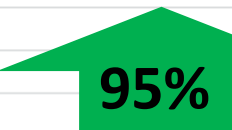






# بوم کسب و کار رایانش ابری به زبان ساده

بوم کسب و کار یک ابزار مدیریتی و بصری است که عناصر مهم یک کسب و کار را به تصویر می کشد و محلی برای ایده پردازی در مورد کسب و کار مربوطه است. بوم مدل کسب و کار یک زبان واحد و استاندارد است که عناصر یک مدل کسب و کار را به تصویر می کشد و افراد مختلف از تیم های مختلف می توانند در مورد آن نظر بدهند و آن را اعتبارسنجی نمایند. در اینجا بوم مدل کسب و کار برای خدمات عمومی رایانش ابری ترسیم شده است تا با یک زبان واحد و مشترک با ادبیات کسب و کار رایانش ابری آشنا شویم.

مشتریان	برتری مطلق	ارزش پیشنهادی	راه حل	مساله
بخش فناوری اطلاعات به جزء لاینفک سازمان ها و کسب و کارها تبدیل شده است. واحدهای IT باید بتوانند نیازهای مختلف سازمان را (سخت افزاری و نرم افزاری) به موقع و با هزینه مناسب پاسخ دهند. ولی پیچیدگی های محیط کسب و کار و تغییرات سریع آن باعث می شود که با چالش های زیادی مواجه شوند. تعداد زیاد نیازمندی هایی که هر روز تغییر می کند، پیکربندی های متعدد و پیچیده، هزینه بالای نگهداری و پشتیبانی نرم افزار و سخت افزار، نداشتن نیروی انسانی به تعداد کافی و کمبود بودجه از جمله این چالش ها هستند. این چالش برای کسانی که میخواهند کسب و کار جدیدی را راه اندازی کنند بسیار جدی تر است...	شما باید نسبت به رقبا یک سری ویژگی داشته باشید که این ویژگی ها به راحتی قابلیت کپی نشود و یا کپی کردن آن زمانبر باشد. شبکه سازی، توسعه ارتباطات و تقویت اکوسیستم محصول می تواند از روش هایی باشد که عاملی برای برتری یک کسب و کار نسبت به موارد مشابه باشد. کسب و کارها در سراسر جهان سعی می کنند از ارتباطاتی که بدست می آورند ارزش های منحصر به فردی خلق کنند. حضور فعال در گروه ها و جوامع کاربری که در آنها اطلاعات به صورت آزاد به گردش در می آید و افراد و گروه های مختلف حضور پیدا می کنند میتواند نقطه شروعی برای ایجاد برتری مطلق باشد.	تجربیات موفق استفاده از رایانش ابری نشان دهنده ارزش بالایی است که این صنعت برای کسب و کارها خلق کرده است. بر اساس استاندارد ISO 17789 از جمله ارزش های پیشنهادی می توان به دریافت خدمات بر حسب تقاضا و بصورت سلف سرویس، مقیاس پذیری خدمت، قابلیت اندازه گیری میزان مصرف و امکان پرداخت بر اساس میزان استفاده (تبدیل شدن هزینه های سرمایه گذاری به سرمایه گذاری عملیاتی) اشاره کرد.	یک راهکار این است که نیازمندی های مختلف نرم افزاری و سخت افزاری را آماده کنیم و بصورت خدمت در اختیار مشتریان قرار دهیم تا نیاز به راه اندازی زیرساخت های سخت افزاری و نصب و راه اندازی بسته های نرم افزاری نشوند.	تشخیص درست مشکل نیمی از راه حل هست. هزینه های بالای سرمایه گذاری و درگیر شدن با حواشی فنی برای شروع یک کسب و کار از عمده مشکلاتی است که سازمان ها و خصوصا کسب و کارهای نوپا با آن مواجه هستند.
		<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">مقیاس پذیری بهتر</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">مصرف بهینه منابع</div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <div style="text-align: center;">  <p><b>65%</b></p> </div> <div style="text-align: center;">  <p><b>87%</b></p> </div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <div style="text-align: center;">  <p><b>95%</b></p> </div> <div style="text-align: center;">  <p><b>98%</b></p> </div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">کاهش هزینه اجرا و نگهداری</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">استقرار سریع تر</div> </div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> <b>سنبجه های کلیدی</b> </div> <p>شما نیاز به یک داشبورد اطلاعاتی دارید که نتایج فعالیت های شما را در راستای تحقق اهداف تجاری برایتان نمایان کند. تعداد کاربران، حجم فروش، رتبه سرویس در جویشگرها، مقیاس سرویس و ... اغلب از جمله شاخص هایی است که در کسب و کارهای مختلف مورد استفاده قرار می گیرد.</p> 	 <p style="text-align: center; font-size: 2em;"><b>CAPEX</b></p>
<b>BUSINESS</b>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> <b>کانال</b> </div> <p>خدمات رایانش ابری از طریق کانال های مختلف نظیر مرورگر، موبایل، اینترنت اشیا، تجهیزات جانبی و ... قابل ارائه است.</p> 	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> <b>جرایان درآمد</b> </div>		

## ساختار هزینه



هزینه های اولیه چقدر هستند و از کجا ناشی می شوند؟ حتی امکان هزینه های اصلی را تعیین و هزینه های ثابت و متغیر را از یکدیگر متمایز کنید و به تحلیل و بررسی آنها خصوصا محاسبه نقطه سر به سر به پرداخت. معمولا تحلیل ها در سه حالت خوش بینانه، بدبینانه و متوسط انجام می شود تا بازه ریسک بهتر مشخص شود و برای آن برنامه ریزی صورت گیرد.

## جریان درآمد



چگونه قرار است پول بدست آورید؟ مشتری چگونه و قرار است در قبال چه چیزی، چه مبلغی را پرداخت نماید. حجم این درآمد چقدر خواهد بود؟ در چه زمانی حدس میزنید که بتوانید به چنین درآمدی دست یابید. سرویس های مشابه شما از چه روشهایی برای ارائه خدمات و دریافت پول از مشتریان استفاده می کنند؟ قیمت گذاری به چه صورت است. در نهایت باید به اعدادی برسید که در هر سه حالت خوش بینانه، بدبینانه و متوسط امکان تحلیل ریسک کسب و کار فراهم شود.