توسعه مدلهای کسبوکار

اگر چابک و سریع نباشید؛ در یک چشمبرهمزدن از بازار بیرون پرت میشوید!

پژوهشی که به تازگی نتایج آن منتشر شده است نشان میدهد بازار کسبوکار دیگر همچون سالهای دور در حالت سکون قرار نداشته و به سرعت در حال تغییر است. شرکتها برای آنکه بتوانند در بازار کسبوکار حضور دائمی داشته باشند، باید خود را با تغییرات بازار هماهنگ سازند؛ در غیر این صورت در یک چشم برهم زدن از گردونه رقابت خارج خواهند شد .

این پژوهش از سوی شرکت KPMG انجام شده است؛ شرکتی که در زمینه ارائه سرویسهای مشاوره، مالیات و حسابرسی به فعالیت اشتغال دارد . در این نظرسنجی بیش از 900 شرکت فراملیتی که در ایالات متحده مستقر هستند، شرکت داشتند. گزارشی که از سوی این موسسه منتشر شده نشان میدهد بیش از 90 درصد از شرکتهای کوچک و بزرگ مستقر در ایالات متحده به طور مداوم در حال تغییر استراتژیهای کسبوکار خود هستند. این تغییرات راهبردی به منظور پاسخگویی به تقاضای روبهرشد مشتریان، به کارگیری فناوریهای نوظهوری که تحولآفرین هستند و در نهایت به منظور حضور در بازار کسبوکار جهانی و ارائه چشمانداز رقابتی شکل میگیرند .

مطلب پیشنهادی

عادتهایی که تغییرشان به نفع ما است !

[!]

« :KPMG

»

.

:KPMG «

از طریق چه اهرمهایی میتوانند ریسک فزاینده را مدیریت کرده، جایگاه مالیاتی خود در مقیاس کلان را بهینه کرده و به تغییرات در چهارچوب قوانین و مقررات پاسخ دهند .

تجارت و صنعت آنها در رویارویی با فناوریهای نوظهور و تحولآفرینی که در پنج سال آینده به وجود خواهند آمد چه عکسالعملی از خود نشان میدهد .

با توجه به تغییر الگوهای درخواست محصول و سرویسها، نیازها و درخواستهای متشریان در آینده با چه تحولاتی همراه خواهد بود؟

رقبای فعلی کسبوکار چه شرکتهایی هستند و در آینده چه رقبای جدیدی به بازار وارد خواهند شد؟

نقاط قوت و ضعف کسبوکار من در مقایسه با رقبا در چیست؟

نویسنده :
حمیدرضا تائبی
دسته بندی:
عصرشبکه
موفقیت و کارآفرینی
تاریخ انتشار :
11:15 - 28/01/1396
برچسب:
کسب و کار - مدل - استراتژی - راهبرد - سازمان - مزیت رقابتی - مشتری

نشانی
□□□□: https://www.shabakeh-mag.com/are-network/7485/%D8%A7%DA%AF%D8%B1-%DA%86%D8%A7%D8%A8%DA%A9-%D9%88-%D8%B3%D8%B1%DB%8C%D8%B9-%D9%86%D8%A8%D8%A7%D8%B4%DB%8C%D8%AF%D8%9B-%D8%AF%D8%B1-%DB%8C%DA%A9-%DA%86%D8%B4%D9%85%E2%80%8C%D8%A8%D8%B1%D9%87%D9%85%E2%80%8C%D8%B2%D8%AF%D9%86-%D8%A7%D8%B2-%D8%A8%D8%A7%D8%B2%D8%A7%D8%B1-%D8%A8%DB%8C%D8%B1%D9%88%D9%86-%D9%BE%D8%B1%D8%AA-%D9%85%DB%8C%E2%80%8C%D8%B4%D9%88%DB%8C%D8%AF