



مرکز آموزش مدیران
دانشکده مدیریت و اقتصاد
دانشگاه صنعتی شریف

• دوره فشرده تخصصی

کسب و کارهای پلتفرمی



۰۲۱۸۲۸۰۴۰۷۱

فهرست ●

معرفی مرکز آموزش مدیران دانشکده
مدیریت و اقتصاد دانشگاه صنعتی شریف

۵۲

مزایای شرکت در دوره‌های دانشگاه
صنعتی شریف

۵۳

آشنایی با دوره

۵۵

اساتید دوره

۵۷

پیش‌نیاز شرکت در دوره

۱۰

مخاطبان دوره

۱۱

اهداف دوره

۱۳

محتوای دوره

۱۵

نحوه ثبت‌نام و هزینه

۱۹

گواهی شرکت در دوره

۲۰

جدول زمان‌بندی

۲۱

محل برگزاری و نحوه ارتباط با ما

۲۲



معرفی مرکز آموزش مدیران دانشگاه صنعتی شریف

این دانشکده محل نوشته شدن داستان آدم‌هاست؛ محل تحقق یافتن آرزوها و اهداف دانش‌پذیران زیادی که هرکدام، جایی از دنیا مشغول انجام کارهای بزرگی هستند.

حالا بیش از هر زمانی دانشکده مدیریت و اقتصاد با آغوش باز پذیرای افرادی است که می‌خواهند قدمی برای رشد و یادگیری بردارند و در این جهان شلوغ نقطه‌ای را برای ساختن و نقش ایفا کردن پیدا کنند. این دانشکده در نظر دارد که با ارائه مجموعه‌ای از خدمات آموزشی تخصصی در حوزه مدیریت و اقتصاد، محلی برای ورود افراد فعال صنعت به جمع خانواده بزرگ و پویای شریفی‌ها باشد. با استفاده از روش‌های به‌روز آموزش و تدریس مطالب کاربردی کنار شما خواهیم بود تا شاهد نوشته شدن داستان تازه‌ای باشیم.



مزایای شرکت در دوره‌های دانشکده مدیریت و اقتصاد دانشگاه صنعتی شریف



۲۶ سال سابقه برگزاری دوره‌های (MBA)

۱



اساتید به‌روز و باتجربه

۲



استفاده از چالش‌های واقعی دنیای صنعت

۳



شبکه‌سازی سازنده

۴



گواهی صادره از دانشگاه صنعتی شریف

۵



توانمندسازی نیروی انسانی سازمان‌ها

۶

معرفی دوره



کسب و کارهای پلتفرمی



آشنایی با دوره

دوره کسب‌وکارهای پلتفرمی یک دوره آموزشی حضوری برای آموزش صفر تا صد مهارت راه‌اندازی و مدیریت کسب‌وکارهای پلتفرمی است. همچنین در این دوره آموزشی، شرکت‌کنندگان با فراگیری همسویی با تحول دیجیتال جهانی از هر دو منظر استراتژیک و سازمانی، نحوه مشارکت در اکوسیستم نوآوری را می‌آموزند.

دوره آموزشی کسب‌وکار پلتفرمی دو هدف اصلی دارد: نخست آموزش اصول و مبانی کسب‌وکار در دنیای دیجیتال و طراحی مدل کسب‌وکار مبتنی بر پلتفرم و سپس ارائه راهکاری عملی با بررسی نمونه‌های واقعی و انجام تمرین‌های عملی برای علاقمندان و کارآفرینانی که مایل به مشارکت در دنیای کسب‌وکارهای دیجیتال هستند.

در دوره کسب‌وکارهای پلتفرمی، شما را به چالش می‌کشیم تا در مورد قیمت‌گذاری، نوآوری، کنترل و استراتژی به صورت متفاوتی فکر کنید و در کنار مباحث تئوری مثال‌هایی از دنیای واقعی به شما ارائه می‌شود.

در این دوره دانشجویان یاد می‌گیرند با فراهم آوردن مجموعه‌ای از تئوری‌ها، چارچوب‌ها و ابزارها کسب‌وکارهای موجود را تجزیه و تحلیل کنند و با تدوین استراتژی‌های موثر برای

راه‌اندازی کسب‌وکار جدید، نقش موثری در فضای کسب‌وکارهای دیجیتال داشته باشند.

علاوه بر این، در دوره آموزشی کسب‌وکارهای پلتفرمی در کنار آموزش مبانی و مهارت‌های مورد نیاز به بررسی نمونه‌های واقعی خواهیم پرداخت و نقاط قوت و ضعف هر بخش از طراحی مدل‌های کسب‌وکار را تجزیه و تحلیل خواهیم کرد.

این دوره آموزشی به مخاطبان کمک می‌کند تا علاوه بر یادگیری اصول راه‌اندازی و مدیریت یک کسب‌وکار مبتنی بر پلتفرم و آشنایی با انواع این کسب‌وکارها، بتوانند به عنوان یک صاحب کسب‌وکار، تولیدکننده و سرمایه‌گذار در این نوع از کسب‌وکارهای فراگیر مشارکت داشته و خلق ارزش کنند.





دکتر حامد تاج الدین

. هم‌بنیان‌گذار و رئیس هیئت مدیره آچاره
. دکتری مدیریت کسب‌وکار، دانشگاه یورک کانادا
. کارشناسی ارشد مدیریت و کسب‌وکار دانشگاه صنعتی شریف
. کارشناسی برق، دانشگاه صنعتی شریف



@Hamed Tajedin

میهمان صنعت



سعید محمدی

. هم بنیان گذار دیجی کالا



@Saeid Mohammadi





اشکان آرمندهی

. مدیرعامل دیوار



@Ashkan Armandehi

پیش‌نیاز شرکت در دوره

آشنایی با مفاهیم اولیه دوره مدیریت همچون تئوری‌های سازمان و سازمان‌دهی، مدیریت عملیات، بازاریابی، رفتار سازمانی و مدیریت منابع انسانی و امثالهم باعث درک عمیق‌تر مطالب ارائه شده خواهد گردید ولی در ارائه درس تلاش می‌شود مطالب به نحوی ارائه شود که افراد بدون پیش زمینه نیز از مطالب درک مناسبی داشته باشند.



مخاطبان دوره



کارکنان و مدیران
سازمان‌های دولتی و
سازمان‌های مردم‌نهاد
و خیریه‌ها



مدیران توسعه
کسب‌وکار



علاقه مندان به
کارآفرینی



استراتژیست‌ها و
رهبران سازمان‌ها



کارشناسان
باتجربه



کارشناسان
استارت‌آپ‌ها



کارآفرینان در
مراحل اولیه



سرمایه‌گذاران



دانشجویان



مدیران ارشد
و میانی



این دوره برای مدیران عامل، مدیران اجرایی، سرمایه‌گذاران، استراتژیست‌ها، مدیران توسعه و برنامه‌ریزی، مدیران عملیات، اعضای تیم‌های استارت‌آپی، کارآفرینان علاقمند به ایجاد، مدیریت و یا درک کسب‌وکارهای دیجیتال، به ویژه مدل‌های کسب‌وکار پلتفرمی طراحی شده است. به علاوه مدیران کسب و کارها غیردیجیتال و صنعتگران سنتی می‌توانند با کسب دانش کافی با تحول دیجیتال به صورت عملی آشنا شوند و قدمی در راستای حفظ و رشد سازمان خود در دنیای دیجیتال امروزی بردارند.

همچنین دانشجویان و دانش‌آموختگان مدیریت، مدیریت کسب‌وکار و دوره‌های MBA و DBA و همچنین دانشجویان رشته‌های مهندسی که به دنبال راه‌اندازی کسب‌وکار مبتنی بر پلتفرم هستند و افرادی که تمایل دارند کسب‌وکارهای سنتی خود را به کسب‌وکاری کاملاً دیجیتال تبدیل کنند، مخاطبان این دوره آموزشی هستند.



اهداف دوره

پس از اتمام این دوره دانش‌پذیران مهارت‌های زیر را فرا خواهند گرفت:

- . مهارت ارزیابی انتقادی و یافتن نقاط قوت و محدودیت‌های طرح‌ها و ایده‌های کسب‌وکار در دنیای دیجیتال
- . مهارت‌های کلیدی در ارزیابی پتانسیل فناوری‌های دیجیتال نوین و ارزش (ارتباط) آنها برای سازمان
- . درک فضای کسب‌وکارهای دیجیتال و نحوه خلق ارزش سازمان در این مدل‌ها
- . شناخت درست از کسب‌وکارهای پلتفرمی
- . درک تمایز بین شرکت‌های سنتی، بازار و مدل‌های پلتفرمی
- . آشنایی با مکانیزم‌های عملکردی مدل‌های پلتفرمی و پتانسیل تحول صنایع مختلف
- . آشنایی با ادبیات تجاری حوزه پلتفرم
- . طراحی آرشیو و بنای پلتفرم‌ها
- . تشخیص و شناخت چگونگی رقابت در winner-takes-all، شبکه‌های یکطرفه و دوطرفه و مفهوم multi-homing

. توسعه استراتژی برای راه‌اندازی پلتفرم‌های جدید
. نحوه طراحی مدل‌های نوین کسب درآمد بر بستر پلتفرم‌ها
. یادگیری چگونگی شکست مدل‌های قیمت‌گذاری سنتی در بستر
پلتفرم‌ها
. طراحی استراتژی‌های قیمت‌گذاری رایگان سودآور
. آشنایی با موانع اصلی شرکت‌ها برای سازماندهی خود به عنوان
کسب‌وکارهای پلتفرمی
. توسعه طرح کسب‌وکار برای مدل‌های پلتفرمی



محتوای دوره

سرفصل ۱

مقدمه

آشنایی با کسب و کارهای دیجیتال و مدل‌های پلتفرمی و اهمیت آن‌ها در اقتصاد امروز

سرفصل ۲

مفاهیم پایه‌ی کسب و کارهای پلتفرمی

این سرفصل به بررسی مفاهیم پایه و زیربنایی کسب و کارهای پلتفرمی پرداخته و توضیح می‌دهد که چگونه اثرات شبکه‌ای، وایرال شدن و مقیاس پذیری به شکل‌گیری و رشد پلتفرم‌های بزرگ دیجیتالی مانند Facebook و eBay کمک کرده‌اند. در این بخش، تفاوت‌های میان اثرات شبکه‌ای و اقتصادهای مقیاس و همچنین تأثیرات مثبت و منفی متقابل و هم‌جانبی شبکه‌های دو طرفه بررسی می‌شود.

. اثرات شبکه‌ای (Network Effects): توضیح چگونگی افزایش ارزش یک پلتفرم با افزایش تعداد کاربران آن.
. وایرال شدن (Virality): فرایندی که در آن کاربران به صورت خودجوش محصول یا خدمتی را بین یکدیگر توزیع می‌کنند.
. صرفه به مقیاس: کاهش هزینه‌های متوسط با افزایش حجم تولید.

. تأثیرات مثبت و منفی متقابل و هم‌جانبی: چگونگی تأثیر تعداد کاربران یک طرف شبکه بر طرف دیگر و برعکس.

لیست مفاهیم کلیدی سرفصل ۲



معماری کسب و کار دیجیتال: اصول طراحی یک پلتفرم موفق

این بخش به بررسی معماری پلتفرم‌های دیجیتال و اصول اساسی برای طراحی پلتفرم‌هایی می‌پردازد که می‌توانند بازارهای شبکه‌ای را به نفع خود کارآمد سازند. شرکت‌کنندگان یاد می‌گیرند که چگونه باید واحد ارزش (مانند یک سواری، اقامت، ویدیو یا خبر) را تعریف کنند، تعاملات مربوط به واحد ارزش را طراحی کنند و ساختاری برای پلتفرم خود ایجاد کنند که این تعاملات را تسهیل نماید.

لیست مفاهیم کلیدی سرفصل ۳

. طراحی معماری مدولار در مقابل معماری مونولیتیک
. تعریف واحد ارزش به عنوان حداقل واحد مستقل ایجاد شده بر روی پلتفرم
. طراحی تعاملات به دور از واحد ارزش شامل خلق، دسته‌بندی و مصرف
. سه نقش اصلی در مقیاس‌دهی پلتفرم: کشاندن، تسهیل و جفت‌کردن
. مفاهیم مربوط به نقدینگی بازار و اهمیت آن در موفقیت پلتفرم‌ها

چگونگی تسخیر و تبدیل صنایع سنتی توسط کسب و کارهای دیجیتال

در این سرفصل، چگونگی ایجاد تحول توسط کسب و کارهای دیجیتال در صنایع مختلف بررسی می‌شود. توجه ویژه‌ای به مراحل مختلف تحول، موانعی که باید برطرف شوند و انتخاب‌ها و پاسخ‌های لازم در هر مرحله می‌شود. همچنین، روش‌هایی که کسب و کارهای دیجیتال برای تغییر زنجیره‌های ارزش سنتی و ساختار صنایع استفاده می‌کنند، مورد تحلیل قرار می‌گیرد.

لیست مفاهیم کلیدی سرفصل ۴

. منابع تحول: بررسی نحوه تحول کسب و کارهای دیجیتال در صنایع مختلف.
. جداسازی مالکیت دارایی‌ها از ایجاد ارزش: نگاهی به اقتصاد به اشتراک‌گذاری.
. Disintermediation: جایگزینی واسطه‌های غیرقابل مقیاس با واسطه‌های کارآمدتر.
. تجمیع و (باز)سازماندهی بازار: سازماندهی بازارهای پراکنده و ناهماهنگ با استفاده از جمع‌آوری اطلاعات، تطبیق هوشمند و ساخت اعتماد.
. تبدیل کسب و کارهای سنتی: راهکارهایی برای شرکت‌های سنتی جهت مقابله یا کاهش تهدیدات ناشی از کسب و کارهای دیجیتالی.

سرفصل ۵

استراتژی راه‌اندازی کسب و کارهای پلتفرمی

در این سرفصل، استراتژی‌های کلیدی برای راه‌اندازی و جذب کاربر به پلتفرم‌های دیجیتالی مورد بررسی قرار می‌گیرد. شرکت‌کنندگان با روش‌هایی مانند "Follow The Rabbit" و استراتژی‌های "پشتیبانی" (Piggyback) و "کاشت" (Seeding) آشنا شده و می‌آموزند چگونه از آن‌ها برای حل مشکل مرغ و تخم‌مرغ استفاده کنند که به معنی جذب هم‌زمان دو طرف بازار به پلتفرم است.



لیست مفاهیم کلیدی سرفصل ۵

. حل مشکل مرغ و تخم مرغ: جذب کاربران در دو طرف پلتفرم
. استراتژی‌های راه‌اندازی: شامل استراتژی‌های (Follow The Rabbit)، پشتیبانی، کاشت، استفاده از (Marquee User)، (Single-side)، (Producer Evangelism)، بیگ بنگ (Bigbang) و (Micromarket)
. بازاریابی وایرال به عنوان مکمل هر استراتژی راه‌اندازی
. اهمیت نقدینگی بازار و جذب توجه برای پلتفرم‌ها

سرفصل ۶

مدل‌سازی درآمد و قیمت‌گذاری در کسب‌وکارهای پلتفرمی

در این سرفصل، مفاهیم و استراتژی‌های مختلف مدل‌سازی درآمد و قیمت‌گذاری برای پلتفرم‌های دیجیتال بررسی می‌شود. شرکت‌کنندگان با چالش‌ها و راه حل‌های مرتبط با انتخاب چگونگی کسب درآمد از کاربران و تولیدکنندگان ارزش آشنا می‌شوند، از جمله استراتژی‌های قیمت‌گذاری جزئی رایگان، مدل Freemium، و سایر رویکردهایی که بر ایجاد ارزش برای کاربران متمرکزند.

. دو راهی اساسی مواجهه با پلتفرم‌ها در زمینه قیمت‌گذاری و کسب درآمد
. روش‌های مختلف کسب درآمد شامل هزینه تراکنشی، هزینه دسترسی، هزینه دسترسی پیشرفته و هزینه کیوریشن پیشرفته
. استراتژی‌های متفاوت برای تعیین گروه کاربری که باید هزینه پرداخت کنند و گروه‌هایی که باید از یارانه بهره‌مند شوند
. نکات مربوط به چگونگی انتقال از یک مدل رایگان به یک مدل با هزینه، و ایجاد ارزش افزوده برای ترغیب کاربران به پرداخت

لیست مفاهیم کلیدی سرفصل ۶



مراحل پذیرش و شرکت در دوره

شروع دوره

۱۹ خرداد ۱۴۰۴

زمان ثبت نام

۸ اردیبهشت لغایت ۱۳ خرداد

نحوه پذیرش

۱ پیش ثبت نام

با ورود به سایت، اطلاعات فردی و رزومه خود را ارسال کنید.

۲

پذیرش

در این مرحله اطلاعات و رزومه شما بررسی می شود و نتیجه پذیرش در دوره توسط ایمیل به تمامی متقاضیان ارسال خواهد شد.

۳

ثبت نام نهایی

پذیرفته شدگان می توانند با نهایی کردن ثبت نام و پرداخت هزینه، مسیر یادگیری خود را در دوره های کوتاه مدت دانشکده مدیریت و اقتصاد آغاز کنند.

لینک پیش ثبت نام دوره



هزینه شرکت در دوره

شهریه دوره	۲۲/۰۰۰/۰۰۰ تومان
ثبت نام زودهنگام (تا ۱۹ اردیبهشت)	۱۸/۰۰۰/۰۰۰ تومان
شهریه شرکت در دوره به صورت گروهی یا سازمانی (۳ نفر و بیشتر)	۱۹/۰۰۰/۰۰۰ تومان
فارغ التحصیلان دانشکده مدیریت و اقتصاد دانشگاه صنعتی شریف	۱۹/۰۰۰/۰۰۰ تومان

گواهی شرکت در دوره

شرکت کنندگانی که حضور مستمر در کلاس ها داشته باشند و بتوانند نمره موفقیت (در امتحانات، تکالیف و پروژه ها) دوره را کسب کنند، گواهی موفقیت در دوره را دریافت خواهند کرد. این گواهی به دو زبان انگلیسی و فارسی توسط دانشگاه صنعتی شریف صادر خواهد شد.



جدول زمان بندی

ساعت ۱۶ الی ۲۰	دوشنبه ۱۹ خرداد
ساعت ۱۶ الی ۲۰	دوشنبه ۲۶ خرداد
ساعت ۱۶ الی ۲۰	دوشنبه ۲ خرداد
ساعت ۱۶ الی ۲۰	دوشنبه ۹ تیر
ساعت ۱۶ الی ۲۰	دوشنبه ۱۶ تیر
ساعت ۱۶ الی ۲۰	دوشنبه ۲۳ تیر



مرکز آموزش مدیران
دانشکده مدیریت و اقتصاد
دانشگاه صنعتی شریف

محل برگزاری و نحوه ارتباط با ما

در صورت تمایل به مشاوره در مورد شرکت در دوره، فرم تماس و درخواست مشاوره را تکمیل نموده، در اسرع وقت کارشناسان دانشکده مدیریت و اقتصاد شریف با متقاضیان تماس خواهند گرفت.

دانشکده مدیریت و اقتصاد دانشگاه صنعتی شریف، خیابان آزادی،
خیابان حبیب‌الهی، نبش میدان تیموری



۰۲۱۸۲۸۰۴۰۷۱



SBS@Sharif.edu



Pedu.gsme.sharif.edu



فرم درخواست مشاوره



لینک پیش‌ثبت‌نام دوره

