

انتهاج الابتكار في نموذج العمل



ما مدى سرعة تطوير شركتك لنموذج أعمال جديد؟ إنه سؤال مهم يمكن أن يؤثر على تقييم الشركة. وفقًا لمسح [McKinsey & Company](#) الشركات الجديدة التي تم إطلاقها خلال السنوات الخمس الماضية تمثل 12 بالمائة من إيرادات شركاتها - و 21 بالمائة من قيمتها المؤسسية. بمعنى آخر، كل دولار من الإيرادات الآتية من شركة جديدة حقق ضعف القيمة تقريبًا التي تحققها إيرادات الأعمال الأساس.

كانت الشركات التي استثمرت في نماذج الأعمال الجديدة أكثر احتمالاً مرتين للإبلاغ عن معدلات نمو تزيد على 10 في المئة عن متوسط السوق. وما زالت تتجاوز السوق حتى في أوقات اقتصادية متقلبة. اتضح أن تبني الأعمال الجديدة هو عمل جيد.

عدد الابتكارات لا نهاية له مثل عدد الشركات والأفكار. تتضمن بعض الأمثلة لنماذج الأعمال الجديدة ما يلي:

- إنشاء مُنتج جديد
- تقديم خدمة جديدة
- تحديث أو إعادة استخدام منتج موجود
- إضافة خدمات الاشتراك إلى منتج موجود، على سبيل المثال تقديم فصول اللياقة البدنية مع معدات التمارين
- التوسع في أسواق جديدة
- البيع عبر قنوات جديدة
- المساهمة في شركة مُتخصصة

حتى شركات B2B، مثل شركات تصنيع الطائرات، تتحول إلى طرق جديدة لممارسة الأعمال التجارية. بدلاً من بيع محركات الطائرات، تدمج البرامج فيها، وتراقب المحركات باستمرار عبر مستشعرات إنترنت الأشياء (IoT)، وجدولة الصيانة مسبقاً-كل ذلك مقابل رسوم اشتراك "كخدمة".



التحديات التي تواجه إطلاق نماذج أعمال جديدة

مع ذلك، فإن إطلاق نموذج جديد للأعمال ليس بالأمر السهل دائمًا. تتضمن التحديات ما يلي:

- عمليات الأعمال المعقدة التي تنتقل عبر التطبيقات، مثل عرض الأسعار إلى دفع النقدية وإدارة الاشتراكات
- أسس التقنيات غير المتصلة
- الأنظمة القديمة

لهذه الأسباب وغيرها، تجد العديد من الشركات صعوبة في الابتكار. في الواقع، وجدت McKinsey أن [6% فقط من المديرين التنفيذيين راضون عن جهود الابتكار التي بذلتها شركاتهم](#). أحد أهم الأسباب التي وردت في المقال هو أن "الشركات تتبع غالبًا نهجًا تقليديًا منفصلاً يُنشئ نقاط مخفية ومشكلات تسليم وعدم كفاءة. كل هذه السيناريوهات لها تأثير كبير على إيرادات المنتجات والربحية وعائد الاستثمار."



بعد أن كانت شركة Xerox رائدة في تقنيات المكاتب منذ أكثر من قرن مضى، أرادت اعتماد نماذج أعمال جديدة بطريقة كبيرة. أنشأت الشركة مركزًا للإعداد لـ "الشركات العالية التأثير التي تحل مشكلات العالم الحقيقي على نطاق واسع"، وفقًا لنارث شانكر، النائب الأول للرئيس والمدير التنفيذي للتكنولوجيا. لا ترغب Xerox في التباطؤ بسبب أنظمة تكنولوجيا المعلومات القديمة. تحتاج إلى سرعة. لتسريع مسار الأعمال الجديدة، تعتمد Xerox على مجموعة متصلة من حلول Oracle Cloud، بما في ذلك واجهة المتجر عبر الإنترنت والإدارة المالية والمحاسبة وإعداد الميزانية والتخطيط المالي والبنية التحتية السحابية المتكاملة التي تدعمها جميعًا. صرح فريدهار فيدياناثان، نائب رئيس التحول الرقمي: "يتجنب هذا المشكلات الناتجة عن الكثير من الموردين والمنصات". "تسهل حلول Oracle أعمالنا الجديدة من الشحن، والعكس صحيح. من السهل تتبع الأداء." الآن، يمكن لـ Xerox إطلاق مشروع جديد في غضون أسابيع وإجراء المعاملات خارج البوابة. صرح فيدياناثان: "لا يوجد انتظار لإنشاء الفواتير والبدء في تحصيل الإيرادات، ونحن قادرون على توسيع النطاق حسب الحاجة." "يمكننا تكرار هذه العملية لأي مشروع جديد. لا يتعين علينا استخدام منصة مختلفة عند كل إطلاق."

[تعرف على المزيد حول قصة Xerox.](#)

تتطلب نماذج الأعمال الجديدة علاقات عملاء أفضل

كان تسليم المنتج النهائي بمثابة تفاعل "بعه وانساه" مع عملائك. إنها الآن مجرد بداية علاقة طويلة الأجل. يوفر التحول إلى نماذج الأعمال الجديدة، مثل المنتج كخدمة والدفع أولاً بأول وأي اشتراك طريقة أفضل للتنبؤ بالإيرادات وإنشاء ولاء العملاء وتوفير تدفق أكثر ثباتاً لأعمال خدمة ما بعد التسويق. لكن في الوقت الذي يكون فيه النقد محدوداً، كيف تعرف أن استثمارك في الابتكار ستؤتي ثمارها؟

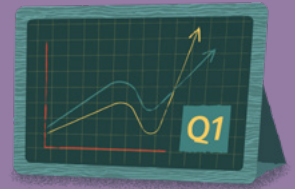


قيمة منصة موحدة للابتكار

كان تسليم المنتج النهائي بمثابة تفاعل "بعه وانساه" مع عملائك. إنها الآن مجرد بداية علاقة طويلة الأجل. يوفر التحول إلى نماذج الأعمال الجديدة، مثل المنتج كخدمة والدفع أولاً بأول وأي اشتراك طريقة أفضل للتنبؤ بالإيرادات وإنشاء ولاء العملاء وتوفير تدفق أكثر ثباتاً لأعمال خدمة ما بعد التسويق. لكن في وقت عند تحديد النقدية، كيف تعرف أن استثمارك في الابتكار ستؤتي ثمارها؟ قيمة منصة موحدة للابتكار تكمن إحدى أكثر الطرق فعالية لزيادة العائد على الاستثمار في الحصول على منصة موحدة تربط عملائك وأصولك وبياناتك. فكّر في الاستثمار في التطبيقات السحابية المتصلة التي تدعم ابتكار نموذج الأعمال والتعاون بين الشركات، مثلما يلي:

• الإدارة المالية:

- التخطيط ووضع الميزانية لنمذجة سيناريوهات جديدة وتحليل التكلفة والربحية للمنتجات أو الخدمات أو مجالات العمل الجديدة.
- أدوات إدارة التكاليف لنقل النفقات رأس المال (CapEx) إلى النفقات التشغيلية (OpEx)، لدعم التحول من الأصول المادية إلى الأصول الرقمية، مثل نماذج الاشتراك.
- أدوات الفوترة وإدارة الإيرادات للإقرار بالإيرادات المتكررة السنوية والإبلاغ عنها بما يتوافق مع المعايير المحاسبية.
- أدوات الفوترة وإدارة الإيرادات للإقرار بالإيرادات المتكررة السنوية والإبلاغ عنها بما يتوافق مع المعايير المحاسبية.
- إدارة بيانات المؤسسة للتحكم في التغييرات التي تطرأ على دفاتر الأستاذ العام ودلائل الحسابات.
- تعزيز إدارة المخاطر والتخفيف من حدة الابتكارات الجديدة.



- **تجربة العملاء (CX):**

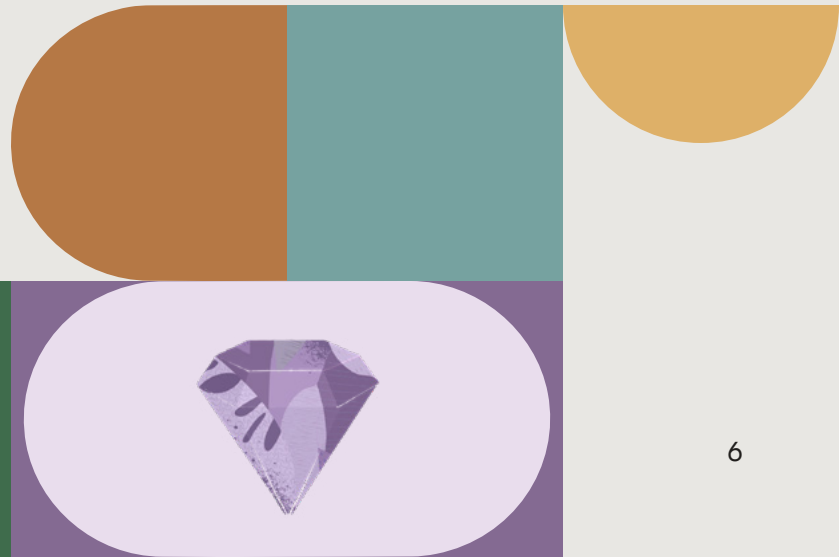
إمكانيات تجربة العملاء (CX) المستندة إلى السحابة-بما في ذلك [إدارة الاشتراكات](#) و [التهيئة وتحديد الأسعار](#) و [تقديم عروض الأسعار](#)-لمساعدة الفرق التي تُنشئ الإيرادات على إطلاق نماذج الاشتراك، وإنشاء عروض أسعار احترافية للمنتجات المُعقدة، وتبسيط سيناريوهات التوفير والاستحقاق المُعقدة، وإعداد فواتير العملاء بدقة استنادًا إلى الاستخدام، وتوفير أدوات الخدمة الذاتية حتى يتمكن العملاء من إدارة حساباتهم عبر الإنترنت.

- **سلسلة التوريد**

- إدارة طلبات السحابة لتحسين التجارة والاستيفاء متعدد القنوات، وتنسيق تنسيق الطلبات المُعقدة، وتنفيذ الطلبات المُختلطة التي تجمع بين السلع الملموسة والاشتراكات وتغطيات الضمان.
- إمكانات إدارة الطلبات داخل إدارة الاشتراك للمساعدة على تقليل عدد نقاط التكامل عبر التطبيقات ووضع قواعد مركزية لتنظيم التنفيذ عبر جميع الأنظمة، بما في ذلك الاشتراكات وسلسلة التوريدات والشؤون المالية.
- حلول إدارة دورة حياة المنتج المستندة إلى السحابة لمساعدة فرق العمليات على تصميم منتجات جديدة وحلول IoT وإطلاقها بسرعة لتحسين المنتجات الحالية من خلال جمع البيانات من الأجهزة المتصلة.

- **الموارد البشرية:**

- إدارة رأس المال البشري عبر السحابة لمساعدة أخصائيي التوظيف على توظيف المواهب المناسبة للأدوار الجديدة، مثل المهندسين أو علماء البيانات.
- تمنحك منصة الابتكار الموحدة رؤية كاملة لأعمالك وتساعدك على تحقيق الدخل بطرق جديدة. تنشئ أساسًا قويًا وقابلًا للتطوير لإطلاق أعمال جديدة، بما في ذلك الملاحظات من العملاء والأصول المتصلة بميدان العمل. يُعد جمع وتحليل الملاحظات من أي مكان أمرًا هامًا لإنشاء دورة من التحسين المستمر.



طريقة مساعدة Oracle

تُسهّل مجموعة التطبيقات المتكاملة بإحكام نقل البيانات من نظام إلى آخر، أو حتى من شركة تابعة إلى أخرى. **تطبيقات Oracle Fusion Cloud** ويتم إنشاؤها على نموذج بيانات مشترك، بحيث تكون مشاركة البيانات سلسلة. الأهم من ذلك، باستخدام تطبيقاتنا الموحّدة، يمكنك تطوير عملية سريعة وقابلة للتكرار لإطلاق أعمال جديدة. تشمل إمكانيات Oracle متداخلة النطاق ما يلي:

- **تخطيط السيناريوهات:** تشغيل سيناريوهات لمعرفة كيف سيؤثر العمل الجديد المقترح على الموارد والميزانية والإيرادات، وما إلى ذلك.
- **إدارة التكاليف والربحية:** تحليل المنتجات والخدمات الجديدة لتحقيق الربحية وعائد الاستثمار.
- **إدارة المشروعات:** تتبع تطوير المنتجات والخدمات الجديدة، والوصول إلى الموارد المناسبة وتعيينها إلى المشروع، والاحتفاظ بالمشروع في حدود الميزانية.
- **التهيئة وتحديد الأسعار وتقديم عروض الأسعار:** تكوين المنتجات المعقدة وتسعيرها بسرعة.
- **إدارة الاشتراكات:** إطلاق وإدارة وتحسين أعمال الاشتراك والتجديد مع إعداد الفواتير الخاصة بها بدقة.
- **إدارة الطلبات:** تنسيق الطلبات المعقدة وتنفيذها لتمكين وقت أقل لطرح المنتجات بالسوق لنماذج الأعمال الجديدة، مثل القنوات المتعددة، ومن الشركة إلى المستهلكين مباشرة، والاشتراك.
- **إدارة دورة حياة المنتج:** تحديد مصادر الأفكار من موظفيك وتطوير المنتج/الخدمة وتسويقها، وتكوينها للبيع، واكتشاف التحسينات المحتملة.
- **إدارة رأس المال البشري:** توظيف المواهب المناسبة لأدوار الابتكار المستمرة (المطورون والمهندسون ومديرو المشروعات والمديرون الماليون، إلخ).
- **إدارة بيانات المؤسسة:** إدارة التغييرات في دفاتر الأستاذ ودلائل الحسابات عبر الأنظمة.
- **التحليلات:** جمع البيانات عبر تطبيقاتنا للإجابة عن الأسئلة الرئيسية المتعلقة بأداء الأعمال.
- **IoT:** جمع البيانات من الأجهزة المتصلة لتحسين المنتجات الموجودة.
- **Oracle Cloud Infrastructure:** بما في ذلك Autonomous Database، والتكامل، وأدوات التطوير، والحوسبة، والتخزين، والأمان، والمزيد.

بدء الاستخدام

باستخدام Oracle Cloud Applications و Oracle Cloud Infrastructure، يمكنك الحصول على منصة مشتركة للابتكار عبر جميع الفرق ومجالات الأعمال والكيانات لديك. يمكن للفرق المالية والموارد البشرية والفرق المُدرة للدخل (المبيعات والمنتج والتسويق) وقادة سلسلة التوريد العمل معًا لتأسيس أعمال جديدة بسرعة وإطلاق منتجات وخدمات جديدة تُنشئ علاقات دائمة مع العملاء-والإيرادات المتكررة التي تأتي معها.

لمزيد من المعلومات حول طريقة مساعدة Oracle Fusion Analytics في الابتكار والمنافسة، تفضل بزيارة [موقعنا](#).

هل تريد معرفة المزيد؟ [اتصل بنا](#).

طلب عرض توضيحي مباشر



حقوق النشر © 2023 محفوظة، كما تُعد Oracle و Java و MySQL و NetSuite علامات تجارية مسجلة لشركة Oracle و/أو للشركات التابعة لها. وقد تكون الأسماء الأخرى علامات تجارية لأصحابها المعنيين. يتم توفير هذا المستند لأغراض توفير المعلومات فقط، وتخضع محتوياته للتغيير من دون إشعار. لا نضمن خلو هذا المستند من الأخطاء، كما أنه لا يخضع لأي ضمانات أو شروط أخرى، سواء أتم التعبير عنها شفهيًا أم ضمنيًا في القانون، بما في ذلك الضمانات الضمنية وشروط قابلية التسويق أو الملاءمة لغرض معيّن. ونحن نخلي مسؤوليتنا على وجه التحديد عن أي مسؤولية في ما يتعلق بهذا المستند، ولا يتم الاستناد إليه لتشكيل أي التزامات تعاقدية إما بشكل مباشر أو غير مباشر. لا يجوز إصدار هذا المستند أو نقله بأي شكل أو بأي وسيلة، إلكترونية أو ميكانيكية، لأي غرض من الأغراض، من دون إذن كتابي سابق منا.