

الفرق بين استراتيجية المنظمة ونموذج الأعمال

Business Strategy and Business Model

دكتور

عبدالرحيم محمد

مستشار التخطيط الاستراتيجي وقياس الأداء المؤسسي

عضو هيئة تدريس (منتدب) كلية المجتمع

drabdo68@yahoo.com

هناك نوع من التداخل وصعوبة في التفرقة عند البعض بين استراتيجية الشركة Business Strategy ونموذج أعمال الشركة Business Model، وتركز هذه المقالة على توضيح الفرق بينهما.

تعتبر استراتيجية المنظمة Business strategy ونموذج الأعمال Business Model شرطان أساسيان لوجود الشركة. تتعلق استراتيجية الشركة بوضع الاستراتيجية في السوق أو في صناعة معينة، وهي ما تخطط الشركة القيام به من خلال توظيف مواردها المتاحة في الأجل الطويل. مثل الاستثمار في منتجات وخدمات جديدة أو التوسع في أسواق جديدة أو إجراء تغييرات على طريقة عمل الشركة. فهي تحدد استراتيجية المنافسة التي سوف تتبعها الشركة كما تصف رؤية الشركة وأهدافها على المدى البعيد. أما نموذج الأعمال يركز على تحديد القيمة التي تحققها الشركة، والأنشطة والموارد المطلوبة لتحقيق هذه القيمة، وكيف تحقق الشركة الإيرادات، على سبيل المثال فرض رسوم على العملاء مقابل المنتجات والخدمات أو بيع الأسهم أو فرض عمولة على المبيعات.

استراتيجية الشركة هي خطة شاملة تتضمن الرؤية والرسالة والقيم والأهداف الاستراتيجية، وتتضمن أهداف وغايات الشركة في مجالات التسويق والمبيعات والإنتاج والتوزيع. بينما نموذج الأعمال هو الطريقة التي تساعد الشركة في تحقيق الأرباح ويشمل استراتيجيات التسعير وطرق الإنتاج وقنوات التوزيع وقاعدة العملاء

كما قد يتضمن نموذج الأعمال كيفية دفع الرواتب والمبالغ التي يتم انفاقها على البحث والتطوير وطريقة توزيع المنتجات. مثلا إحدى الشركات لديها استراتيجية لزيادة الإيرادات عن طريق زيادة المنتجات المباعة، وقد يكون نموذج الأعمال هو تحقيق ذلك من خلال زيادة المبيعات من خلال موقعها الإلكتروني .

استراتيجية الشركة تركز دائما على توجهاتها في البيئة الخارجية، وتحدد الاتجاه الذي يجب على الشركة اتباعه، أي التركيز على المواقع الاستراتيجية في السوق. بينما نموذج الأعمال هو الوسيلة التي تساعد الشركة في الوصول إلى المواقع التي تريد الوصول إليها في السوق. والاستراتيجية مفهومها أوسع من نموذج الأعمال، ونموذج الأعمال هو أحد مكونات الاستراتيجية العامة للشركة.

مكونات نموذج الأعمال هو القيمة المطلوب تحقيقها، الموارد الرئيسية، الأنشطة الأساسية، الشركاء الرئيسيون، علاقات العملاء، وسيلة التواصل مع العملاء، تدفق الإيرادات، هيكل التكلفة، شريحة العملاء.

وبالتالي يمكن القول أن استراتيجية الشركة هي خطتها الشاملة في حين نموذج الأعمال هو الطريقة التي تستخدمها الشركة في تحقيق هذه الخطة.