



The Business of Platforms

Network Effect



مقدمه

هزار دلار بابت خدمات مهندسی جانبی درخواست کرد. نکته مهم اینکه گیتس اجازه استفاده از سیستم عامل را بدون هیچ گونه هزینه اضافی و یا حق امتیاز به IBM داد و در عوض ماکروسافت، و فقط ماکروسافت، اجازه فروش لایسنس سیستم عامل را به سایر شرکت ها بدست آورد.

تصمیم Gates برای ارائه نرم افزار به IBM و در عوض گرفتن حق فروش لایسنس نرم افزار به سایر شرکت ها اکنون یک مثال مشهور از Platform Thinking است. ماکروسافت در این کیس تفکر پلتفرمی و IBM تفکر محصولی داشت.

استراتژی گیتس این بود که سیستم عامل خود را به یک پلتفرم در کل صنعت بدل کند. بستری که بسیاری از شرکت ها در صنعت کامپیوترهای شخصی بتوانند از آن برای ساخت کامپیوترهای خود استفاده کنند و از هزاران نرم افزار سازگار با سیستم عامل بهره مند شوند. این دوره آموزشی تلاش می کند مخاطبین خود را با جدیدترین مفاهیم، استراتژی ها، مدلها و مشکلات پلتفرم های کسب و کار آشنا کند و روند آن را در آینده ترسیم و تبیین نماید. اگر به

حتما همگی داستان ویندوز ماکروسافت را شنیده اید. در سال ۱۹۸۰ چند مدیر اجرایی شرکت IBM با بیل گیتس که موسس و مدیرعامل یک شرکت ۵ ساله با نام Microsoft بود، ملاقات کردند. گیتس در آن زمان در برنامه نویسی کامپیوتر های شخصی شهرتی به دست آورده بود. IBM برای تولید کامپیوترهای شخصی و معرفی آن به کسب و کارها برنامه ریزی مفصلی کرده بود و از شرکت ماکروسافت می خواست که تولید سیستم عامل را به عهده بگیرد. ابتدا گیتس نپذیرفت و مدیران IBM را به شرکت نوپای دیگری به نام Digital Research ارجاع داد و آن مذاکره شکست خورد. مذاکره دوم با Paul Allen هم بنیانگذار ماکروسافت انجام شد و سرانجام گیتس پذیرفت. او برای این پروژه سیستم عاملی را به مبلغ ۷۵ هزار دلار خرید، آن را بهبود داد و نامش را MS-DOS گذاشت.

اما آنچه که از این داستان کمتر شنیده است نوع قراردادی است که گیتس با IBM امضا کرد. او ۲۰۰ هزار دلار بابت توسعه سیستم عامل و ۵۰۰

The Business of Platforms

سرفصل های دوره

- ⇒ **Platform Thinking**
 - Introduction To Platform Thinking
 - Platform Definition
 - Platform Business Models
- ⇒ **Business Ecosystems and Platforms**
 - What is Business Ecosystem
 - The Keystone Advantage
 - Physical Dominator Strategy
 - Leveraging a Niche
- ⇒ **Competition and Market Drivers**
 - Network Effect
 - Multi-homing
 - Differentiation/Niches
 - Entry Barriers
 - Digital Technologies and Impact on Platform Market Drivers
- ⇒ **Strategy and Business Models**
 - Choose the Market Sides of Your Platform
 - Launch: Solve the “Chicken-or-Egg” Problem
 - Design Your Business Model
 - Establish and Enforce Ecosystem Rules
 - Hybrids: Combining Transaction and Innovation Platforms
- ⇒ **Common Mistakes**
 - Mispricing
 - Mistrust
 - Mistiming
 - Dismissing the Competition
- ⇒ **Adapt to a Platform World**
 - Belong to a Competing Platform
 - Buy a Platform
 - Build a New Platform Yourself
- ⇒ **Future of Platforms**
 - The Business of Platforms
 - Platforms and the Future
 - New Platform Battlegrounds
 - Emerging/Future

عنوان یک کارآفرین کسب و کار جدیدی را راه اندازی کرده اید و یا به عنوان یک مدیر به فکر توسعه کسب و کار خود هستید، تفکر پلتفرمی به شما کمک می کند تا همپای پلتفرم های بزرگی چون ویندوز ماکروسافت، ios، اپل، Marketplace شرکت آموزون، پلتفرم شرکت اوبر و ... ایده پردازی کنید و استراتژی های خود را بازطراحی نمایید.

مخاطبان دوره

- تمامی متخصصان و علاقه مندان حوزه های کارآفرینی، کسب و کار، مدیریت استراتژیک، مدیریت تکنولوژی و مدل های کسب و کار
- کارآفرینان و مدیران Startup ها
- مدیران شرکت های خصوصی و دولتی
- سیاستگذاران علم، فناوری و نوآوری

مدت زمان دوره

2 روز (۸ ساعت)

پیش نیازهای دوره

آشنایی اولیه با مفاهیم و مدل های کسب و کار

مدرک دوره آموزشی

به شرکت کنندگان در این دوره ی آموزشی گواهی حضور از سوی شرکت IT HOUSE (NISICT) تحت اعتبار شرکت PECB کانادا اعطا خواهد شد.

درباره ی آزمون

آزمون پایانی ندارد

درباره ی IT HOUSE (NISICT)

مؤسسه فناوری اطلاعات راهکار نوآوران فرتاک پس از ۷ سال همکاری موفق و مستمر شرکت NIS CERT کانادا با سازمان های ایرانی، در سال ۲۰۱۱ میلادی به عنوان یکی از واحدهای کسب و کار استراتژیک (SBU) این شرکت، با نام تجاری NISICT پا به عرصه ی ظهور گذاشت. این مجموعه در طی ۸ سال پس از همکاری موفق با بیش از ۲۰۰ سازمان برتر ایرانی، از ابتدای سال 2019 میلادی با توجه به راه اندازی مراکز تخصصی پیشرفته با همکاری شبکه ی گسترده ای از شرکای معتبر داخلی و بین المللی در طیف وسیعی از بهرروش ها و استاندارد های بین المللی با هدف ارائه راهکار های جامع مدیریتی در حوزه ی فناوری اطلاعات، ماهیت تجاری خود (برند) را تغییر داده و از نشان تجاری IT HOUSE در حوزه ی محصولات و خدمات خود استفاده خواهد نمود. IT HOUSE با همکاری انحصاری مؤسساتی از جمله Quint (هلند)، NTT (ایرلند)، POWER ACT (مراکش) تحت اعتبار مراجع جهانی همچون انجمن جهانی tmforum آمریکا، PCI Council آمریکا، ISACA آمریکا، AXELOS انگلستان قادر به ارائه خدمات در تزار استاندارد های بین المللی به سازمان های ایرانی می باشد

تماس با IT HOUSE (NISICT)

آدرس:

تهران، سهروردی شمالی، کوچه تهمت، پلاک ۶، واحد ۱

تلفن: +۹۸ (۰) ۲۱ ۹۱۰۷۱۴۶۶

فکس: +۹۸ (۰) ۲۱ ۸۹۷۷۹۸۵۵

وبسایت: www.it-house.me

ایمیل: crm@it-house.me