



الگوي طرح كسب و كار

**Business Plan Sample**

**عنوان طرح**

**نام و نام خانوادگي طراح:**

........................................................................................................

**محل اجرا:**

...........................................................................................

**تاريخ:**

........... / ......../ .....................

**طراح الگو: مصطفی امانی**[[1]](#footnote-2)

**1- شناسه طرح**

* نام و نشان:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| حقیقی | نام و نام خانوادگي | | سمت | | تحصيلات/ مهارت | | | تجربه (سال) |
|  | |  | |  | | |  |
|  | |  | |  | | |  |
|  | |  | |  | | |  |
|  | |  | |  | | |  |
|  | |  | |  | | |  |
| حقوقی | نام شركت | نوع شركت | | تعداد سهام | شماره ثبت شرکت | محل ثبت شرکت | | تاريخ ثبت |
|  |  | |  |  |  | |  |
| سهام داران عمده | نام و نام خانوادگي | | سمت | | تعداد سهام | درصد سهام | مبلغ سهام (ریال) | |
|  | |  | |  |  |  | |
|  | |  | |  |  |  | |
|  | |  | |  |  |  | |
|  | |  | |  |  |  | |
|  | |  | |  |  |  | |

* عنوان محصول (كالا/ خدمات)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| رديف | نام محصول | ظرفيت توليد سالانه | واحد | قيمت فروش كنوني هر واحد در بازار |
| 1 |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |

* آدرس محل اجرای طرح

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| استان | شهرستان | بخش | فاصله از جاده اصلی | ابعاد و مساحت محل اجر |
|  |  |  |  |  |

د- ميزان سرمايه گذاري (میلیون ریال):

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| سرمايه كل | آورده كار آفرين | آورده سهام داران | سهم تسهيلات دولت |
|  |  |  |  |

* پيش بینی ميزان اشتغال زايي طرح (نفر) :

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| تعداد شاغل مستقیم: |  | تعداد شاغل غیر مستقیم: |  |

* اعلام محرمانه بودن طرح(در صورت لزوم):

..................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................

**2- خلاصه اجرايي طرح**

.........................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................

**3- تجزيه تحليل صنعت**

**الف-** تجزيه تحليل محيطي

* توصیف محيط كسب و كار
* شناخت فرهنگ جامعه (اعتقادات مذهبي، فرهنگ مصرف، آداب و رسوم)
* توصیف اقتصاد جامعه
* تغيیرات جمعيتي

.........................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................

**ب-** تجزيه و تحليل بازار

* برآورد اندازه بازار و نرخ رشد/ بررسي روندهاي حاکم بر بازار
* ساختار بازار (انحصاری- رقابتی- ملی- بین المللی)/ بررسي رقبا
* بررسی عرضه و تقاضا / بررسي قيمت

**ج-** تجزيه و تحليل فني

.........................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................

* بررسی و توصیف وضع موجود/ تكنولوژي های مورد نیاز توليد / شیوه خدمات رسانی

.........................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................

**4- دورنماي كسب وكار**

* معرفي کسب و کار (در قالب چه نوع شرکتی- تولیدی یا خدماتی- بیان شفاف فعالیت اصلی کسب و کار)
* سرمايه گذاران (درصورت وجود) و سهامداران یا شرکای اصلي در تاسیس
* چشم انداز/ ماموريت/ اهداف اصلي/ راهبردها (توليد/ فروش/ خدمات) / برنامه های عملیاتی سال اول

.......................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................

**5- معرفي محصولات (كالا/ خدمات)**

* توصیف مختصر محصولات / برجسته سازی مزيت هاي رقابتي
* آميخته بازاريابي محصول (بیان شفاف ارتباط منطقی4 عنصر کالا، مکان، ارتقا و قیمت در جلب رضایت مشتری)

**6- برنامه عملياتي و توليد**

.........................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................

* فناوري و روش توليد مناسب (جمع بندی شما برای اجرا یا انتقال فناوری و روش تولید مناسب طبق شرایط فعلی)
* مراحل و فرآيند توليد به همراه نمودار

.....................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................

**7- برآورد منابع توليد/ خدمات مورد نياز براي سال اول**

* روش و محل تامين منابع توليد

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| روش و محل تامين  منابع توليد | محل تامين | | خريد/ تمليك/ اجاره/ رهن/ قرارداد | ساير اطلاعات |
| داخل | خارج |
| نیروی انسانی |  |  |  |  |
| مواد اولیه و بسته بندی |  |  |  |  |
| انرژی |  |  |  |  |
| ارتباطات |  |  |  |  |
| خدمات فنی و تخصصی |  |  |  |  |
| تجهیزات و ماشن آلات |  |  |  |  |
| سایر منابع |  |  |  |  |

* برآورد نيروي انساني مورد نياز

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| رديف | پست سازماني | تخصص يا تحصيلات | تعداد | اهم وظایف |
| 1 |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |
| 6 |  |  |  |  |
| 7 |  |  |  |  |

* زمين

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| رديف | متراژ | متراژ خريداري شده | نحوه خريد يا واگذاري | بهای هر مترمربع | بهاي كل | ساير هزينه ها | مبلغ كل (م.ریال) | |
| پرداخت شده | باقيمانده |
| 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| مجموع کل | | | | | | |  |  |

* تسطيح و محوطه سازي (در صورت رهن دفترکار، پر کردن این جدول نیاز نیست)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| شرح عمليات | متراژ مورد نياز | قيمت هر متر يا متر مربع | قيمت كل (م.ریال) |
| تسطيح وخاكبرداري |  |  |  |
| ديوار كشي |  |  |  |
| خيابان كشي |  |  |  |
| جدول بندی |  |  |  |
| فضاي سبز |  |  |  |
| پاركينگ |  |  |  |
| روشنايي محوطه |  |  |  |
| مجموع کل | | |  |

* ساختمان سازی (درصورت اجاره یک دفترکار، لازم است متراژ مورد نیاز اتاق ها، نوع کاربری اتاق ها، مبلغ رهن سالانه را درنظر بگیرید و نیازی به پر کردن همه نیست)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| رديف | نوع ساختمان | تعداد | متراژ | اهم مصالح مورد نياز | هزينه هر متر مربع | هزينه كل (م.ریال) |
| 1 | ساختمان توليدي |  |  |  |  |  |
| 2 | ساختمان اداري |  |  |  |  |  |
| 3 | ساختمان رفاهي |  |  |  |  |  |
| 4 | انبار مواد اوليه وقطعات يدكي |  |  |  |  |  |
| 5 | انبار كالای ساخته شده |  |  |  |  |  |
| 6 | ساختمان پست برق |  |  |  |  |  |
| 7 | ساختمان نگهباني |  |  |  |  |  |
| 8 | ساختمان مسكوني |  |  |  |  |  |
| 9 | ساير |  |  |  |  |  |
| مجموع كل | | | | | |  |

* وسايل آزمايشگاهي (در برخی مشاغل نیاز به این وسایل نیست لذا نیازی نیست جدول همیشه پر شود)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| رديف | شرح وسایل مورد نياز | تعداد | هزينه واحد (ریال) | هزينه كل(م.ريال) |
| 1 |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |
| مجموع کل | | | |  |

* تاسيسات (در هنگام اجاره دفتر کار، تنها نصب کولر و بخاری ها، تابلوی سردر شرکت و کپسول اطفای حریق پر شود)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| رديف | شرح تاسيسات | تعداد/ مقدار | هزينه واحد (ریال) | هزينه كل (ریال) | هزينه حمل و نصب (ریال) | جمع كل (م.ريال) |
| 1 | حق انشعاب برق |  |  |  |  |  |
| 2 | ترانسفورماتور |  |  |  |  |  |
| 3 | كابل كشي |  |  |  |  |  |
| 4 | تابلوها |  |  |  |  |  |
| 5 | ساير تجهيزات برق رساني |  |  |  |  |  |
| 6 | سيستم تهويه |  |  |  |  |  |
| 7 | ژنراتور |  |  |  |  |  |
| 8 | حق انشعاب آب |  |  |  |  |  |
| 9 | حفرچاه وتجهيزات لازم |  |  |  |  |  |
| 10 | احداث منبع هوايي |  |  |  |  |  |
| 11 | دستگاه تصفيه و مخازن |  |  |  |  |  |
| 12 | تانكرها |  |  |  |  |  |
| 13 | كمپرسورها |  |  |  |  |  |
| 14 | ديگ هاي بخار |  |  |  |  |  |
| 15 | سيستم فاضلاب |  |  |  |  |  |
| 16 | سيستم اطفاي حريق |  |  |  |  |  |
| مجموع کل | | | | | |  |

* ماشين آلات (در برخی مشاغل نیاز به مایشن آلات نیست لذا نیازی نیست جدول همیشه پر شود)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| رديف | نام تجهیزات | شرکت سازنده | تعداد | قيمت واحد (ریال) | هزينه هاي داخلي (ریال) | قيمت كل (م.ریال) |
| 1 |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |  |
| 6 |  |  |  |  |  |  |
| مجموع کل | | | | | |  |

* وسايل نقليه (برای مواقعی است که یک یا چند وسیله نقلیه برای خدمات رسانی در کسب و کار نیاز باشد)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| رديف | نام وسیله نقلیه | سازنده | تعداد | هزينه هاي داخلي | قيمت كل (م.ريال) |
| 1 |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |
| مجموع کل | | | | |  |

* تجهیزات اداري (منظور مبلمان اداری، وسایل کارگاهی، میز و صندلی و کامپیوتر و ... که در هر دفترکاری وجود دارند)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| رديف | شرح تجهیزات اداری | تعداد | قيمت واحد (ریال) | قيمت كل (ریال) | هزينه حمل و نصب (ریال) | جمع كل (م.ریال) |
| 1 |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |  |
| مجموع کل | | | | | |  |

* مواد اوليه و بسته بندي (در کسب و کارهای تولیدی و بسته بندی نیازمند پر کردن این جدول هستیم)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| رديف | شرح مواد اولیه و بسته بندی | محل تهيه | مصرف كل (واحد) | قيمت يك واحد (ریال) | قيمت كل (م.ریال) |
| 1 |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |
| مجموع کل | | | | |  |

* حقوق، دستمزد (حقوق، پاداش و مرخصی در سال که معادل حدود 5/14ماه پرداخت دستمزد + پرداخت هزینه بیمه است)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| رديف | محل خدمت | تعداد | حقوق ماهانه (ریال) | حقوق پرداختی ساليانه (5/14ماه) | بيمه سهم كارفرما (23% حقوق12ماه) | حقوق و مزایا (بیمه + حقوق) (م.ریال) |
| 1 |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |  |
| 6 |  |  |  |  |  |  |
| مجموع کل | | | | | |  |

* آب و برق و سوخت

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| رديف | شرح | مصرف ساليانه (واحد) | هزينه هر واحد (ریال) | هزينه كل (م.ريال) |
| 1 | برق مصرفي |  |  |  |
| 2 | آب مصرفي |  |  |  |
| 3 | گاز مصرفی |  |  |  |
| 4 | گازوئيل |  |  |  |
| 5 | بنزين |  |  |  |
| 6 | نفت |  |  |  |
| مجموع كل | | | |  |

* تعميرات و نگهداري (این هزینه از حاصلضرب هزینه های هر دارایی در درصد تعیین شده بدست می آید)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| رديف | شرح هزینه ها | ارزش کل(م.ریال) طبق جداول بالا | درصد | مبلغ كل هزينه (م.ریال) |
| 1 | ساختمان ها |  | 5 |  |
| 2 | ماشين آلات |  | 5 |  |
| 3 | تاسيسات |  | 5 |  |
| 4 | وسايل نقليه |  | 3 |  |
| 5 | وسايل آزمايشگاهي |  | 5 |  |
| 6 | تجهیزات اداري |  | 10 |  |
| مجموع کل | | | |  |

**8- برنامه بازاريابي**

الف- تحقيق و تحليل بازار

* نوع و ویژگی مشتريان/ اندازه بازار (بالقوه و بالفعل)
* ارزيابي آينده بازار/ رقابت، حساسيت ها و تهديدات

......................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................... .........................................................................................................................................................

ب- راهبردهاي بازار يابي

* قيمت گذاري/ تبليغات / شيوه فروش /توزيع
* خدمات پس از فروش و گارانتی

**9- ساختار سازماني**

.................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................... .........................................................................................................................................................

* تيم مديريت و منابع انساني و مشاوران کسب و کار

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| رديف | عنوان پست سازماني | تعداد | شرح وظايف |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
| 3 |  |  |  |
| 4 |  |  |  |
| 5 |  |  |  |
| 6 |  |  |  |
| 7 |  |  |  |

* چارت سازماني شركت خود را با توجه به تقسيم فعاليت وظايف و كارها رسم نماييد.

**10- ارزيابي ریسک و مديريت خطر پذيري** (در آینده چه نوع خطرها، تهدیدات محیطی، قوانین داخلی و بین المللی، ملاحظات زیست محیطی و فرهنگی کسب و کارتان را تهدید می کند و چه راهکاری برای مقابله با آن دارید؟)

..........................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

**11- برنامه مالي**

* هزینه های سرمایه ای

|  |  |
| --- | --- |
| شرح هزینه ها | مبلغ(م.ريال) |
| زمين |  |
| محوطه سازي |  |
| ساختمان سازي |  |
| ماشين الات |  |
| وسايل آزمايشگاهي |  |
| تاسيسات |  |
| وسايل حمل و نقل |  |
| تجهیزات اداری |  |
| اقلام پيش بيني نشده (10درصد مجموع هزینه های اقلام بالا) |  |
| جمع كل |  |

* هزينه هاي قبل از بهره برداري:

|  |  |
| --- | --- |
| شرح | مبلغ(م.ريال) |
| هزينه هاي تهيه طرح، مشاور، اخذ مجوز، حق ثبت ها، قراردادهاي بانكي و.... |  |
| هزينه آموزش پرسنل (2% حقوق و دستمزد ساليانه) |  |
| هزينه راه اندازي توليد آزمايشي( 15روز هزينه آب، برق سوخت و مواد اوليه) |  |
| جمع كل |  |

* سرمايه در گردش:

|  |  |
| --- | --- |
| شرح | مبلغ(م.ريال) |
| مواد اوليه و بسته بندي (برحسب ویژگی مواد اولیه و محصول بین 1 تا 6 ماه) |  |
| تنخواه گردان(درنظر گرفتن 2 ماه هزينه حقوق و دستمزد و انرژی از جداول مربوطه ) |  |
| موجودي كالا (برای کسب و کارهایی که کالای واسطه می فروشند) |  |
| جمع كل |  |

* برآورد هزينه استهلاك (هزینه های ناشی از فرسودگی و بازسازی تجهیزات بعد از طی عمر مفید آنها باید پرداخت)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| شرح | ارزش کل دارایی(م.ریال) طبق جدول مربوطه | درصد | هزينه استهلاك ساليانه (م.ریال) |
| محوطه سازي |  | 10 |  |
| ساختمان ها |  | 5 |  |
| ماشين آلات |  | 15 |  |
| وسايل آزمايشگاهي |  | 15 |  |
| تاسيسات |  | 10 |  |
| وسايل نقلیه |  | 10 |  |
| تجهیزات اداری |  | 15 |  |
| اقلام پيش بيني نشده |  | 10 |  |
| جمع كل | | |  |

* هزينه توليد یا خدمات سالیانه (تمام هزینه های جاری که در طول یک سال برای فعالیت کسب و کار نیاز است)

|  |  |
| --- | --- |
| شرح | هزینه (م.ريال) |
| هزينه مواد اوليه و بسته بندي سالیانه (از جدول مربوطه) |  |
| هزينه حقوق و دستمزد سالیانه (از جدول مربوطه) |  |
| هزينه آب برق و سوخت سالیانه (از جدول مربوطه) |  |
| هزينه تعميرات و نگهداري سالیانه (از جدول مربوطه) |  |
| هزينه پيش بيني نشده (5% مجموع هزینه های بالا) |  |
| هزينه اداري و فروش(1% مجموع هزینه های بالا) |  |
| هزينه تسهيلات مالي ( سود يك سال تسهيلات بانكي که از فرمول زیر محاسبه می شود) |  |
| بيمه كارخانه ( 002/0 سرمايه ثابت)( سرمايه ثابت = هزینه های سرمایه ای+ قبل از بهره برداری) |  |
| هزينه استهلاك سالیانه (از جدول مربوطه) |  |
| هزينه استهلاك قبل از بهره برداري (20% از هزينه هاي قبل از بهره برداري) (از جدول مربوطه) |  |
| جمع كل |  |

فرمول محاسبه سود تسهیلات بانکی

**= سود وام**

مثلا یک وام 10 میلیون تومانی با سود 4 درصد و بازپرداخت 5 ساله (60 ماهه) دارای سود زیر است:

**= سود وام**

**1016667 =**

که با توجه به بازپرداخت 5 ساله، در هر سال مبلغ **203333** تومان باید درنظر گرفته شود.

* هزينه هاي ثابت و متغير:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| شرح هزينه | هزينه متغيير | | هزينه ثابت | | هزينه (م.ريال) |
| مقدار | درصد | مقدار | درصد |
| مواد اوليه بسته بندي |  | 100 |  | 0 |  |
| حقوق و دستمزد |  | 35 |  | 65 |  |
| هزينه انرژي (آب، برق و سوخت) |  | 80 |  | 20 |  |
| تعميرات و نگهداري |  | 80 |  | 20 |  |
| پيش بيني نشده |  | 85 |  | 15 |  |
| اداري و فروش |  | 100 |  | 0 |  |
| هزينه تسهيلات مالي |  | 0 |  | 100 |  |
| بيمه كارخانه |  | 0 |  | 100 |  |
| هزينه استهلاك |  | 0 |  | 100 |  |
| استهلاك قبل از بهره برداري |  | 0 |  | 100 |  |
| جمع كل |  |  |  |  |  |

**12- تحليل مالي:**

* فروش يا درآمد كل ساليانه:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| رديف | نام محصول(کالا یا خدمات) | ظرفيت توليد سالانه(واحد) | قيمت فروش هر واحد | ارزش کل (م.ریال) |
| 1 |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |
| مجموع کل | | | |  |

* **تعيين نقطه سر به سر:**

**= تعداد یا حجم فروش در نقطه سر به سر**

( هزینه های متغیر هر واحد کالا- قیمت فروش هر واحد کالا) ÷ کل هزینه های ثابت طرح

* **تعيين در صد فروش در نقطه سر به سر:**

**= درصد فروش در نقطه فروش سر به سر**

100 × (جمع هزینه متغير- فروش کل)÷ جمع هزینه های ثابت

* **سود و زيان ويژه:**

= **سود و زیان ویژه**

جمع کل هزینه ها- فروش یا درآمد کل

* **ارزش افزوده ناخالص:**

**= ارزش افزوده ناخالص**

( هزینه تعمیرات و نگهداری + هزینه انرژی+ مبلغ مواد اولیه)- فروش کل

* **ارزش افزوده خالص:**

= **ارزش افزوده خالص**

(هزینه استهلاک قبل از بهره برداری+ هزینه استهلاک)- ارزش افزوده ناخالص

* **بازده فروش:**

= **بازده فروش**

فروش کل ÷ سود ویژه

* **بازده كل دارايي:**

= **بازده دارایی**

کل دارایی ها÷ سود ویژه

* **سرمايه ثابت سرانه:**

= **سرمایه ثابت سرانه**

تعداد پرسنل÷ سرمایه ثابت

* **سرانه كل سرمايه گذاري:**

= **سرانه کل سرمایه گذاری**

تعداد پرسنل ÷ کل سرمایه گذاری

* **نرخ بازدهي سرمايه:**

= **نرخ بازدهی سرمایه**

کل سرمایه گذاری÷ (سود و زیان ویژه+ هزینه تسهیلات مالی)

* **دوره برگشت سرمايه (سال):**

= **دوره برگشت سرمایه**

سودخالص سالیانه (سود ویژه) ÷ کل سرمایه گذاری

**ضمیمه 1: الگوی طرح كسب و كار يك صفحه‌اي**

|  |  |
| --- | --- |
| شما به زبان خودتان بگوييد از كارتان چه تصوري داريد. جلوي هيچ فكري را نگيريد و از هر چه به ذهن‌تان مي‌رسد، استفاده كنيد. بگذاريد ذهن‌تان به دوردست ها برود. ديدگاه‌تان وسيع باشد، جامع و ايده‌آل گرايانه، تصور واضحي از كاري كه مي‌خواهيد، انجام دهيد، ترسيم كنيد. در چشم انداز جواب اين سؤال را بدهيد: چه چشم انداز يا دورنمايي از آينده كسب و كارتان متصور هستيد ؟ مي خواهيد داراي چه كسب و كاري شويد و به كجا برسيد؟ | **چشم انداز** |
| ماموریت شما یعنی چه كاره هستيد؟ چه كالا يا خدمتي توليد مي‌كنيد؟ به بیان مختصر مشتري‌هاي شما چه كساني هستند؟ كسب و كار شما چه نيازي را برطرف مي‌كند؟ فلسفه وجودي كالا يا خدمت يا كسب و كارتان را توضيح دهيد. در چند كلمه حيطة تمركز شركت‌تان و چيزي را كه به مشتري عرضه مي‌داريد، بيان كنيد. | **مأموريت** |
| موفقیت در کسب و کار شما یعنی چه؟ بايد به صورت مقاصد ويژه و قابل اندازه‌گيري بگویید چه وقت موفق هستید.  اهداف، انواع مختلفي دارند: براي يك طرح كسب و كار يك صفحه‌اي معمولاً بين شش تا نه هدف كافي است. اهداف مي‌توانند مربوط به امور مالي از قبيل فروش، سود، جريان نقدي يا موجودي كالا باشند؛ يا سهم بازار: تعداد مشتري‌ها، منابع انساني، مثل حقوق و مزايا، سود، محيط كار، يا تحقيق و توسعه مثل کالاهاي جديد، قابليت طراحي، بهبود كالا، تاريخ عرضه و يا مربوط به مسائل توليد از قبيل ظرفيت توليد، كيفيت توليد، موجودي كالا و يا اهداف مرتبط با مديريت منابع انساني مثل مزايا، نياز به خلاقيت، يادگيري، رشد شخصي و ...  در نوشتن اهداف به اين نكته توجه كنيد،‌كه اهداف نه بايد خيلي راحت و قابل حصول باشند و نه خيلي دور از انتظار و دست نيافتني. معمولاً دورة زماني براي تعيين اهداف 2 يا 3 سال است.  مثلاً:   * افزايش ميزان فروش به اندازة 20% يا 40 ميليون تومان، در سال 94 * عقد قرارداد با 20 تأمين كننده براي تأمين 1000 نوع كالا، تا پايان تابستان 95 * تدوين مجموعة آموزشي و كتاب‌هاي كار و تمرين، تا پايان سال 95   **يك هدف مؤثر، نقطة پاياني كاملاً تعريف شده‌، با عناصر قابل اندازه‌گيري، مي‌باشد.** | **اهداف** |
| چگونه اين كسب و كار راه‌اندازي مي‌شود و در ادامه مديريت مي‌شود؟ چه عواملي و تدابیری در طول زمان سبب موفقيت اين فعاليت خواهد شد؟ چگونه اين كسب و كار رشد خواهد كرد؟  يك استراتژي خوب بايد هم كلي باشد و هم متمركز. استراتژي‌ها بايد هم به عوامل خارجي مؤثر بر كار و هم بر عوامل داخلي مؤثر، توجه داشته باشند. مي‌توانيد، عوامل مؤثر يا عوامل ناكارآمد در كارهاي شركت را پيدا كنيد. مثلاً چه عاملي جلوي رشد و سوددهي يا كارآيي‌تان را مي‌گيرد؟ سپس علت اين عوامل را ريشه‌يابي كنيد، ببينيد چي بايد عوض شود يا تغيير كند و چه رويه‌اي را بايد دنبال كنيد.  به فرض، ” استخدام بهترين‌ها و حفظ آن‌ها به وسيله رضايت شغلي و مشاركت در سهام “ يك نمونة استراتژي مناسب، مي‌باشد. | **استراتژی ها** |
| براي اينكه از عهدة اهدافتان برآييد، بايد كارهاي‌تان را خوب و جدا جدا به شكل دستورالعمل زمانبندی شده بنويسيد. اين طوري پي مي بريد كه هر كدام از كارها چه تأثيري روي امورمالي و عملياتي دارند و چطور مي‌خواهيد نتيجة كارتان را ارزيابي كنيد. در برنامه‌ريزي، هميشه زمانبندي و جدول هزينه‌هاي هر پروژه را بايد از قبل آماده كرد. پس برنامه‌هاي‌تان را به دقت بنويسيد و هنگام اجراي آنها، به محدوديت بودجه و زمان‌بندي نيز توجه كنيد. | **برنامه ها** |

**ضمیمه 2: بوم كسب و كار**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **بخش مشتريان** | **ارتباط با مشتريان** | **ارزش هاي پيشنهادي** | | **فعاليت هاي اصلي** | **شركاي كليدي** |
| براي چه كساني ارزش آفريني مي كنيم؟  به مشتریان خود چه محصولی می دهیم؟  مهمترين مشتريان ما چه كساني هستند؟ و از ما چه می خواهند؟ آیا دسته بندی کرده ایم؟ | هر بخش از مشتريان انتظار برقراري و حفظ چه نوع رابطه اي از ما دارند؟ خودکار، قوی و خوب، آزمندانه.  كداميك از اين روابط برقرار شده است؟  اين روابط چگونه با بقيه بخش های بوم عجين شده و چقدر هزينه بر است؟ | ما به مشتريانمان چه ارزشي هايي ارائه مي دهيم؟  به حل كداميك از مسائل و دغدغه هايشان كمك مي كنيم كه بابت آن هزينه مي كنند؟  بسته پيشنهادي ما به هر بخش از مشتريانمان چيست؟  كداميك از نيازهاي مشتريان را جواب گو هستیم؟ | | ارزش پيشنهادي ما به چه فعاليت هايی نياز اساسی دارد؟  چه کارهایی باید به خوبی اجرا شوند؟  چه کارهایی سرنوشت ساز و حیاتی هستند؟  كانال هاي توزيع و شبکه سازی چه هستند؟ | شركاي كليدي ما چه كساني هستند؟  چه منابعي(مادی و معنوی) از مشتريانمان بدست مي آوريم؟  چه دارایی هایی برای کارمان ضروری و اساسی هستند؟  شركايمان چه فعاليت هاي اصلي انجام مي دهند؟  به کدامیک از شرکایمان باید اتکا نمود؟ |
| **كانال هاي توزيع و شبکه سازی** | **منابع اصلي** |
| چگونه و از چه كانال هايي با مشتريانمان ارتباط برقرار مي كنيم؟  هم اكنون چگونه دسترسي داريم؟  چگونه كانال هاي خود را يكپارچه مي كنيم؟  كداميك بيشترين هزينه را دارد؟  چگونه با نيازهاي مشتريامان هماهنگ خواهيم شد؟ | ارزش پيشنهادي ما به چه دارایی ها و منابعی نياز دارد؟  كانال های توزيع چطور؟  كانال ارتباط با مشتريانمان چيست؟  جريان درآمد چطور؟ |
| **جريان درآمد** | | | **ساختار هزينه ها** | | |
| مشتريانمان دقیقا برای چه چیزی پول مي پردازند؟ و چگونه؟  آنها هم اكنون چه بهايي مي پردازند؟ و چگونه؟ ترجيح مي دهند چگونه بپردازند؟  هر جريان درآمد چگونه به درآمد كل كمك مي كند؟  آیا یکباره کسب درآمد می کنیم یا کم کم و پیوسته؟ | | | مهمترين هزينه هاي کسب و کار چيستند؟  چه عناصر کلیدی قیمت ما را تعیین می کنند؟  گرانترين منابع اصلي كدامند؟  گرانترين فعاليت اصلي كدامند؟ | | |

1. عضو هیات علمی دانشگاه و مشاور خلاقیت تجاری TSP - www.TSPway.org [↑](#footnote-ref-2)