



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 تامينمنابع 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

$\frac{وام مبلغ کل × سود درصد × \left(بازپرداخت ماههای+1\right)}{2400}$ **= سود وام**

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

$\frac{10000000 × 4 × 61}{2400}$ **= 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)