

طرح کسب و کار چه اهدافی را دنبال می‌کند؟

- وجود یک طرح کسب و کار رسمی، صرفنظر از اندازه کسب و کار آن، به همان اندازه که برای راه اندازی مهم است برای یک کسب و کار برقرار نیز مهم است. این طرح چهار هدف اصلی را به شرح زیر دنبال می‌کند:
- ❖ به مدیر یا کارآفرین کمک می‌کند که جوانب و پیشرفت پروژه یا کسب و کارش را مشخص، متمرکز و بررسی کنند.
 - ❖ یک چهارچوب منطقی و حساب شده ایجاد می‌کند تا در آن یک حرفه بتواند توسعه یابد و تدابیر مربوط به آن حرفه را در چند سال آینده دنبال می‌کند.
 - ❖ بعنوان ماخذ و مبنایی برای مذاکره با اشخاص ثالث مانند سهامداران، دفاتر نمایندگی، بانکها، سرمایه‌گذاران و ... بکار می‌رود.
 - ❖ معیاری را برای سنجش وضعیت واقعی کسب و کار در برابر آنچه که باید باشد، ارائه می‌دهد.

طرح کسب و کار چیست؟

طرح کسب و کار (Business Plan) سندی مکتوب است که جزئیات کسب و کار پیشنهادی را مشخص میکند. این سند باید ضمن تشریح موقعیت کنونی، نیازها، انتظارات و نتایج پیش بینی شده را شرح دهد و کلیه جوانب آن را ارزیابی کند.



چرا طرح کسب و کار؟

- طرح هم برای صاحب آن و هم برای حمایت کنندگان مالی آن، به دلایل زیر لازم است:
- ❖ مهم آن است که مالک درباره هدف خود از کسب و کار و منابعی که برای آن نیاز دارد به دقت فکر کند. این موضوع در برآورد میزان سرمایه مورد نیاز، به وی کمک خواهد کرد.
 - ❖ بعید به نظر میرسد که مالک کسب و کار، برای راه اندازی آن سرمایه کافی داشته باشد. حمایت کنندگان مالی-بانکها یا سرمایه‌گذاران ریسکی-باید متقاعد شوند که سرمایه گذاری در کسب و کار جدید، منطقی و درست است.
 - ❖ فرض بر این است که اگر کسب و کار ایده خوبی نداشته باشد، هم برای صاحب آن و هم برای حمایت کنندگان مالی آن، باید این موضوع را در مرحله برنامه ریزی و قبل از هدر رفتن مقدار زیادی از زمان و هزینه، شناسایی کنند.

اجزای طرح کسب و کار

اجزای یک طرح کسب و کار عبارتند از:

- ❖ اهداف کلی
- ❖ مشخصات مجری طرح و همکاران
- ❖ تعریف و توصیف کسب و کار
- ❖ تحلیل استراتژی بازار
- ❖ تحلیل مالی
- ❖ خلاصه



طرح کسب و کار به سؤالات کلیدی زیر پاسخ می‌دهد

| چه چیزی؟ | چرا؟ | چگونه؟ | چه زمانی؟ | چه کسی؟ | چقدر؟ |
|--|---|--|---|--------------------------------------|--|
| ✓ هدف سازمان شما چیست؟ | ✓ چرا سازمان شما متفاوت است؟ | ✓ چگونه شما به اهدافتان دست می‌یابید؟ | ✓ چه زمانی به اهدافتان می‌رسید؟ | ✓ مدیر سازمان شما کیست؟ | ✓ چقدر سود تولید می‌کنید (در بازه‌های مختلف)؟ |
| ✓ خدمات، محصولات یا فرآیندهای منحصر به فرد شما چیست؟ | ✓ چرا سازمان شما موفق می‌شود؟ | ✓ چگونه سازمان شما فن آوری، نیروی انسانی یا سرمایه‌های هوشمند خود را گسترش می‌دهد؟ | ✓ چه زمانی محصولاتان فروش و ارایه می‌شود؟ | ✓ برای بقا و موفقیت چه کسانی هستند؟ | ✓ هزینه رسیدن به نقطه‌ی سر به سر چقدر است؟ |
| ✓ اهداف این خدمات، محصولات و فرآیندها چیست؟ | ✓ چرا سازمان شما می‌تواند بر موانعی مانند رقبا، قیمت بالا یا بازار کوچک فائق آید؟ | ✓ چگونه به سودآوری می‌رسد؟ | ✓ چه زمانی شروع به سود دادن می‌کنید؟ | ✓ رقبای شما چه کسانی هستند؟ | ✓ سرمایه اولیه چه قدر است؟ هزینه‌های گسترش و توسعه چقدر است؟ |
| ✓ چه چیزی را می‌خواهید به صورت متمایز انجام دهید؟ | ✓ چرا باید سرمایه‌گذاران به شما اعتنا کنند؟ | ✓ چگونه مشتریان خود می‌یابید و از رقبا پیشی می‌گیرید؟ | ✓ چه زمانی سازمان خود را گسترش داده و به فکر محصول جدید می‌افتید؟ | ✓ سرمایه‌گذاران یا شرکای شما کیستند؟ | ✓ چقدر حاضرید به سرمایه‌گذارانتان امتیاز بدهید؟ |
| | ✓ چرا باید شرکایی با شما همراه شوند؟ | ✓ چه زمانی سازمان شما یک سازمان سودده می‌شود؟ | | | |