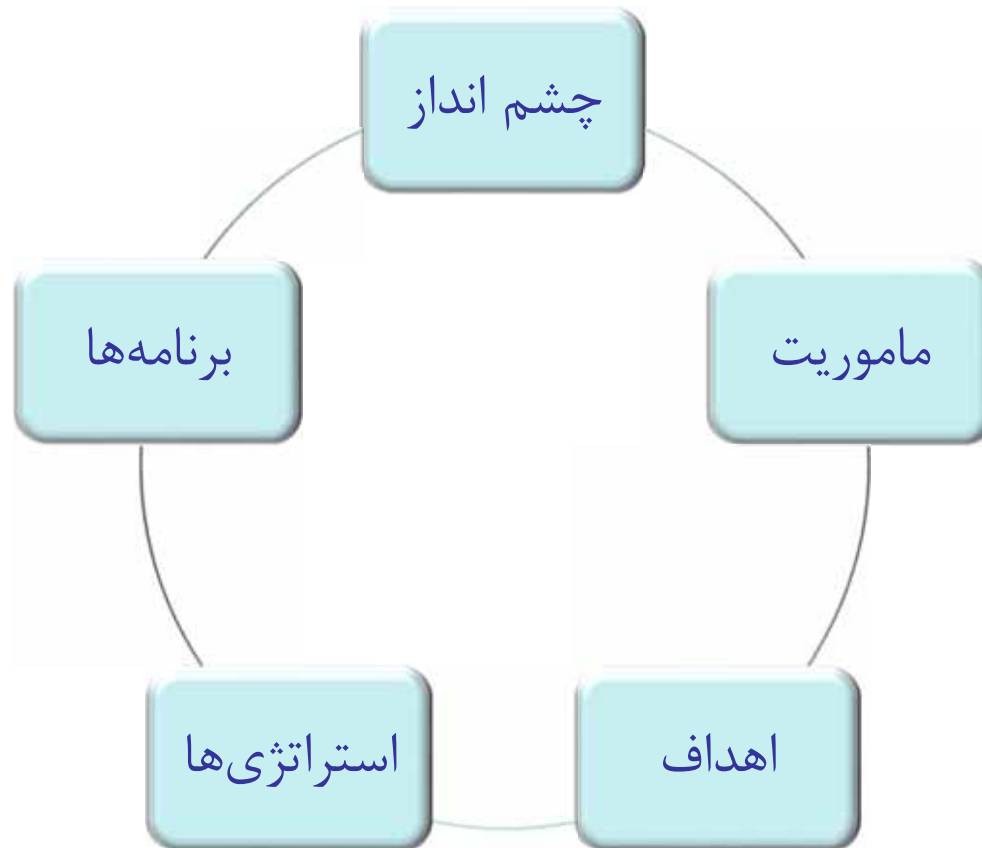


طرح کسب و کار یک صفحه‌ای

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای

یک طرح کسب و کار یک صفحه‌ای شامل موارد زیر است:



طرح کسب و کار یک صفحه‌ای

۱- چشم انداز

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای - چشم انداز

- خودتان بگویید که از کارتان چه تصویری دارید.
- مفصل، پر محتوا و آرمانی باشد.
- باید ذهن را تحریک کند، خواننده را بر سر ذوق آورد و از کار شما تصور واضحی بدهد.
- خوش بینانه باشد اما نباید مبالغه کرد.
- پر هیجان باشد و سانسور نشده باشد.
- از رؤیایتان حرف بزنید و تجزیه و تحلیل نشود. (ارزش رؤیا بیش از واقعیت است).
- با ذهنی آزاد بنویسید.
- طوری بنویسید که در زمان سختی به کمک شما بیاید.
- از صفتهای تند و جذاب استفاده کنید.

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای - چشم انداز

- یک نمونه چشم انداز:

تاسیس شرکت "صنایع الکترونیک سرعت پردازنده" به عنوان اولین شرکت تولید برد الکترونیک با استفاده از نانو تکنولوژی در جهان.
گسترش فعالیت‌های شرکت با ارائه خدمات نوین الکترونیک برای رسیدن به سقف درآمد ۴۰۰ میلیون تومان در مدت پنج سال.

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای - چشم انداز

تمرین ذهن انگیزی ۳/۱

• چی؟

– کالا یا خدمات؟

– شرکت شما چه خواهد شد؟ به چه چیزی شناخته خواهد شد؟

– نقش شما در این شرکت چیست؟ از وقت و امکانات خود چگونه استفاده خواهید کرد؟

• کجا؟

– سطح منطقه‌ای، ملی، بین‌المللی؟

– مشتری‌ها کجا هستند؟

– مراکز فروش و نمایندگی‌ها کجا هستند؟

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای - چشم انداز

تمرین ذهن انگیزی ۳/۲

- چه کسی؟

- مشتری‌های شما چه کسانی هستند؟
- با چه کسانی می‌توانید شریک شوید؟
- چه کسانی به شما مشورت خواهند داد؟ چه کسانی به شما کمک می‌دهند؟

- چه موقع؟

- چه موقع قرار است این فعالیت اقتصادی شروع شود؟
- چه موقع فضای اداری، انبار، کارخانه و مواردی از این قبیل را نیاز خواهید داشت؟
- چه موقع باید امتحان، آزمایش و انتخاب انجام شود؟

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای - چشم انداز

تمرین ذهن انگیزی ۳/۳

- چرا؟

- چرا دارم این فعالیت اقتصادی را شروع می‌کنم؟
- چرا دیگران از من کالا یا خدمات دریافت می‌کنند؟
- چرا بانک یا سرمایه‌گذار باید به شما وام بدهد؟

- چگونه؟

- چگونه باید جذب سرمایه کنید؟
- با کارمندان و فروشندگان خود چگونه می‌خواهید برخورد کنید؟
- عقاید شخصی شما چگونه بر کارتان تاثیر خواهد داشت؟

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای - چشم انداز

تمرین مصاحبه

سوالات زیر از شما پرسیده می‌شود. در مورد آنها توضیح دهید. سایرین نظر خود را راجع به آنها خواهند نوشت. این یادداشت‌ها را جمع‌آوری کنید و به این ترتیب چشم‌انداز خود را ارزیابی کنید.

- کالا یا خدمات شما چیست؟

– سه ویژگی از بارزترین آنها را ذکر کنید.

– سه ویژگی که آنها ندارد را ذکر کنید.

- مشتری کیست؟

– سه ویژگی از بارزترین آنها را ذکر کنید.

– سه ویژگی که آنها ندارد را ذکر کنید.

- محیط کار چگونه است؟

– سه ویژگی از بارزترین آنها را ذکر کنید.

– سه ویژگی که آنها ندارد را ذکر کنید.

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای - چشم انداز

تمرین تمرکز

- گام اول: پیش‌نویس شرح چشم‌انداز

تبدیل (اسم شرکت).....

به یک (تعریف تجاری).....

موفق در سطح (منطقه، ملی و یا بین‌المللی).....

در مدت (زمان).....

که به (مشتری‌ها).....،

(کالا و یا خدمات)..... ارائه کند.

- گام دوم: چشم‌انداز به زبان خودتان

.....

- گام سوم: چشم‌انداز خوش بینانه مفصل

.....

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای - چشم انداز

تمرین ۱

- چشم‌انداز خود را برای دیگران بخوانید و از ایشان بخواهید تا در مورد آن اعلام نظر کنند. شما فقط نظر ایشان را برای خود ثبت کنید.
- با توجه به توصیه‌های انجام شده، چشم انداز خود را نهایی کنید.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای - چشم انداز

نمونه ۱

- تاسیس یک شرکت جهانی آموزش و مشاوره برای پشتیبانی از شکل‌گیری فعالیتهای جدید اقتصادی بر پایه‌ی فعالیتهای گروهی.
- اصول: لذت بردن از کار و کسب یک تجربه‌ی رضایت بخش.

– خصوصیات ویژه:

- به روش خاص خودش می‌گوید که به اصول و تغییرات پایبند است.
- تصورش را از این کار خوب توضیح داده است.

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای - چشم انداز

نمونه ۲

- "تهیه و تولید الماس آبی" شرکتی است خلاق و با نشاط که:
 - در تهیه و تولید الماس‌های با تراش منحصر به فرد مهارت دارد.
 - می‌تواند الماس را به سفارش مشتری برش دهد.
 - متخصصان برجسته در این فن را تربیت و به کار می‌گیرد.

- خصوصیات ویژه:

- عناصر اصلی کار خود را توضیح می‌دهد.

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای - چشم انداز

نمونه ۳

- می‌خواهیم در تولید اسباب بازی تفریحی کودکان در تمام دنیا بهترین باشیم.

– خصوصیات ویژه:

- کوتاه و قوی است.
- شما را تشویق می‌کند تا به دنبال اطلاعات بیشتر بروید.

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای - چشم انداز

تمرین ۲

- به اطراف خود نگاه کنید. شرکتهایی را پیدا کنید که به نظر شما موفق‌اند. به شعارهای آنها نگاه کنید.
- تلاش کنید تا چشم‌انداز آنها را از زبان خودتان بنویسید.
- چشم‌انداز نوشته شده توسط خودتان را با چشم‌انداز تدوین شده در شرکت مقایسه کنید.
- به نظر شما چرا ممکن است این دو با یکدیگر متفاوت باشند؟
- نظر مدیر شرکت را در مورد تفاوت جویا شوید.

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای

۲- مأموریت

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای - مأموریت

- کوتاه ولی جلب توجه کننده.
- پاسخی به این سوال که “چرا مشتریان این کالا یا خدمات را می‌خرند؟”
- دقیق و واضح.
- یک شعار که اطلاعات و مفاهیم زیادی را در بر گیرد.
- ممکن است ابتدا شرح مأموریت را طولانی بنویسد ولی بعداً آنرا کوتاه کنید و آنرا به یک جمله برسانید.
- نشان دهنده تعهد و وفاداری شما به کار است.
- وضعیتی را تصور کنید که خود دوست دارید در آن وضعیت باشید. لذا مشتری‌های خود را بشناسید و بگویید برای آنها چه شرایطی را فراهم خواهید کرد و چرا آنها از شما راضی و وفادار به شما خواهند ماند؟
- حرفی از پول نزنید. مقاصد مالی را در چشم انداز بگویید.
- باید تعهد صاحبان فعالیت را نشان دهد.

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای - مأموریت

• یک نمونه مأموریت:

- شرکت "جادوی شگفت انگیز قرن بیستم" اسباب بازی‌های شگفت انگیزی تولید می‌کند که از خلاقیت و نوآوری در آنها استفاده شده است و پر از اسرار آینده است.

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای - مأموریت

تمرین ذهن‌انگیزی

- به سوالات زیر حداقل چهار پاسخ کوتاه بدهید:
 - کالا یا خدمات چه هستند؟ شما با رقبایتان چه فرقی دارید؟
 - مشتری ایده‌آل کیست؟
 - چرا مشتری این کالا را می‌خرد؟ چه ارزش و فایده‌ای برای او دارد؟
 - با شروع این فعالیت چگونه شما ارضا می‌شوید؟ چه کارهای دیگری بر روی کار شما تاثیر می‌گذارد؟ از این کار چه سودی می‌برید؟ در این کار چه ارزش‌هایی را دنبال می‌کنید؟

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای - مأموریت

تمرین مصاحبه

• سوالات زیر توسط مصاحبه گر از شما می‌شود. به آنها پاسخ دهید. دیگران پاسخ شما را ارزیابی کرده و بر روی یک کاغذ ثبت می‌کنند. نظر ایشان را مطالعه کنید تا متوجه شوید که چقدر پاسخ‌های شما در دیگران تاثیر گذاشته است؟

– چرا مشتریان کالا یا خدمات شما را می‌خرند؟

– شرکت شما متعهد شده برای مشتریان چه کند؟

– چه وعده‌هایی می‌دهید؟

– با این کار چه شوقی را در خودتان ارضا می‌کنید؟

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای - مأموریت

تمرین تمرکز

- گام اول: پیش‌نویس شرح مأموریت
مأموریت (اسم شرکت).....
فراهم کردن / ساخت (کالا / خدمات)..... برای مشتریان است.
این (کالا / خدمات).....
می‌تواند (امتیاز مشتری).....
من متعهد شده‌ام این کار را برای (اهداف محوری)..... شروع کنم.
- گام دوم: مأموریت به زبان خودتان
.....
- گام سوم: اصلاح مأموریت با توجه به چشم انداز (در صورت نیاز)
.....

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای - مأموریت

تمرین ۱

- مأموریت خود را برای دیگران بخوانید و از ایشان بخواهید تا در مورد آن اعلام نظر کنند. شما فقط نظر ایشان را برای خود ثبت کنید.

- با توجه به توصیه‌های انجام شده، مأموریت خود را نهایی کنید.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای - مأموریت

تمرین ۲

- به اطراف خود نگاه کنید. شرکتهایی را پیدا کنید که به نظر شما موفق‌اند. به شعارهای آنها نگاه کنید.
- تلاش کنید تا مأموریت آنها را از زبان خودتان بنویسید.
- مأموریت نوشته شده توسط خودتان را با مأموریت تدوین شده در شرکت مقایسه کنید.
- به نظر شما چرا ممکن است این دو با یکدیگر متفاوت باشند؟
- نظر مدیر شرکت را در مورد تفاوت جویا شوید.

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای

۳- اهداف

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای - اهداف

- مقاصد ویژه و قابل اندازه‌گیری.
- ضرب العجل داشته باشد.
- نشان دهید که سر در گم نیستید.
- اهداف مالی و بازاریابی بسیار مهم‌اند ولی اهداف شما باید تمام ابعاد کار شما را پوشش دهد.
- حدود ۸ الی ۹ هدف کافی است. اگر چه در این زمینه قانونی وجود ندارد.
- مختصر و مفید بنویسید.
- می‌توانید ابتدا یک سری اهداف قابل اندازه‌گیری بنویسید و با بررسی آنها طی یک مدت مشخص آنها را بسنجید.

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای - اهداف

تمرین ذهن‌انگیزی

برای شناخت خودتان به جفت سوالات زیر پاسخ دهید:

- جفت سوال اول:

– موفقیت‌های شما در گذشته چه بوده‌اند؟

– جزئیات آنها چه بوده است؟ شرح دهید

- جفت سوال دوم:

– اشتباه‌های شما در گذشته چه بوده است؟

– از این اشتباها چه چیزهایی یاد گرفته‌اید؟

- جفت سوال سوم:

– کدام ایده‌ها را عملی کردید؟

– چه ایده‌هایی داشتید که دنبال نکردید؟

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای - اهداف

تمرین تمرکز ۲/۱

در هر زمینه اهداف خود را مشخص کنید:

۱. امور مالی: فروش، سود، سود ناخالص، جریان نقدینگی، موجودی کالا، حقوق و مزایا، بدهی و ...
۲. فروش و بازاریابی: وجهه‌ی عمومی، سهم بازار، تعداد حساب‌های جاری، تعداد مشتری‌ها، تعداد مشتری‌های جدید، تبلیغات، توی چشم بودن، ادبیات و ...
۳. نحوه‌ی اداره شرکت: ساعات کار، تعداد مراکز، فروشندگان، زمان عرضه‌ی محصول، خدمات به مشتریان، تجهیزات و ...
۴. منابع انسانی: حقوق و مزایا، سود، امنیت، روحیه، محیط کار، اضافه کار، استفاده از پیمان کاری، داوطلبان (غیر انتفاعی) و ...

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای - اهداف

تمرین تمرکز ۲/۲

در هر زمینه اهداف خود را مشخص کنید:

۵. تحقیق و توسعه: محصولات جدید، تاریخ عرضه، کارکرد، وجهه‌ی عمومی، محیط، قابلیت طراحی، بهبود کالا و ...
۶. تولید: تعداد واحدهای تولیدی، ظرفیت تولید، کیفیت تولید، ایمنی، کارایی نیروی کار، زمان توقف عملیات، موجودی کالا و ...
۷. اهداف شخصی: نقش به ازای مشارکت، مزایا، نیاز به خلاقیت، بازنشستگی، یادگیری، رشد شخصی، شرکت در امور خیریه، سخنرانی‌های عمومی و ...
۸. سایر موارد: محیط کار، سرمایه‌گذاری، بانک، عرضه‌کننده‌ها، دولت، اجتماع و ...

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای - اهداف

تمرین تمرکز - ادامه

برای اهداف مشخص شده، به سه سوال کلیدی زیر پاسخ دهید:

- چه نوع کاری باید انجام شود؟
- چه موقع قرار است چه اتفاقی رخ دهد؟
- چه تاثیری بر مسائل مالی خواهد داشت؟

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای - اهداف

تمرین تمرکز

هر گروه از اهداف را در یک جمله جمع بندی کنید و بازنویسی کنید.

۱. مالی
۲. فروش و بازاریابی
۳. نحوه‌ی اداره‌ی شرکت
۴. منابع انسانی
۵. تحقیق و توسعه
۶. تولید
۷. اهداف شخصی
۸. سایر موارد

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای - اهداف

تمرین ۱

• اهداف خود را برای دیگران بخوانید و از ایشان بخواهید تا در مورد آن اعلام نظر کنند. شما فقط نظر ایشان را برای خود ثبت کنید.

• با توجه به توصیه‌های انجام شده، اهداف خود را نهایی کنید.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای - اهداف

تمرین ۲

- به اطراف خود نگاه کنید. شرکت‌هایی را پیدا کنید که به نظر شما موفق‌اند.
- تلاش کنید تا اهداف آنها را از زبان خودتان بنویسید.
- اهداف نوشته شده توسط خودتان را با اهداف تدوین شده در شرکت مقایسه کنید.
- به نظر شما چرا ممکن است این دو با یکدیگر متفاوت باشند؟
- نظر مدیر شرکت را در مورد تفاوت جویا شوید.

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای

۴- استراتژی‌ها

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای - استراتژی‌ها

- استراتژی‌ها جهت، فلسفه، معیارها و روش ایجاد و اداره شرکت شما را تنظیم می‌کند.
- استراتژی‌ها شما را کمک می‌کنند تا به آنچه در چشم‌انداز نوشته‌اید نزدیک شوید.
- همچنین برای تعیین مرزها و مسیرهای در تصمیم‌گیری به شما کمک می‌کند.
- در تنظیم استراتژی‌ها باید به رسوم معمول در صنعت مورد نظر به خوبی توجه و از آنها استفاده کرد.
- این استراتژی‌ها محرمانه نیستند و به راحتی در اختیار عموم قرار دارند.
- در بیشتر صنایع ۴ تا ۶ استراتژی شناخته شده و عمومی وجود دارند که معمولاً تغییری هم نمی‌کنند.
- با پیشرفت چشم‌گیر در کارت‌ان، استراتژی‌های جدید تعریف کنید.

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای - استراتژی‌ها

تمرین ذهن‌انگیزی

عواملی که فکر می‌کنید در رشد و عملکرد کارتان تاثیر دارند انتخاب کنید (می‌توانید از اهداف کمک بگیرید):

تعدد شماره حساب	مشتریان خاص	علائم تجاری	داشتن بازار
فن آوری	کیفیت	خدمت به مشتری	کارمندا
حمایت خانواده	رقبا	مشاوران	مجرای توزیع
هم کاری	سرمایه	مدیریت زمان	مراجع
نوآوری در کالا	مجوزها	جریان نقدینگی	شرکا
نوآوری در خدمات	موقعیت مکانی	تصویر شرکت	پشتیبانی
دانش فنی	توی چشم بودن	حسن شرکت	قیمت کالا

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای - استراتژی‌ها

• از کجا استراتژی‌ها را پیدا کنم؟

- مقالات مجلات تخصصی در رشته خودتان

- مجلات مدیریت، بازاریابی و ...

- مقالات روزنامه‌ها

- کتاب‌های درسی

- طرح‌های کسب و کار موجود

- اینترنت

- همایش‌ها

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای - استراتژی‌ها

• چند نمونه:

- قیمت همه چیز نیست.
- بهترین کارمنداها را جذب کنید و آنها را در کارت‌ان شریک کنید.
- سریع عمل کنید.
- خوب اجرا کنید.
- توی چشم باشید. مرجع سایر شرکت‌ها باشید.
- سعی نکنید همه کارها را با هم انجام دهید.
- فروش آخر کار نیست. شروع یک تعهد است.

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای - استراتژی‌ها

تحقیق

با مراجعه به منابع، به سوالات زیر پاسخ دهید:

۱- چه فرصتهایی وجود دارند؟ چطور می‌توانیم استفاده کنیم؟

۲- چه تهدیدهایی وجود دارند؟ چگونه آنها را حداقل کنیم؟

چگونه به فرصت تبدیل کنیم؟

در صنعت مسائل زیر مطرح هستند:

قیمت‌گذاری، مشتریان، فروشنده‌ها، افت قیمت، محیط کار، بازار، رقابت، دولت، شرایط اقتصادی، تکنولوژی، رسانه‌ها، مردم، مالیات، قوانین صادرات و واردات و ...

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای - استراتژی‌ها

تمرکز

سه گروه از بهترین مشتریان‌تان را توصیف کنید و در مورد ایشان و اینکه چگونه تبلیغی برای آنها مناسب است و چگونه می‌توان به آنها جنس فروخت توضیح دهید. برای این کار از راهنمای جدول زیر استفاده کنید:

کلمات کلیدی نحوه تبلیغ و فروش		کلمات کلیدی توصیف مشتری	
مغازه دارهای محلی	کارگاه	طبقه اجتماعی	سن
تلویزیون	گرد هم آبی	شیوه زندگی	جنس
رادیو	روزنامه	شخصیت	درآمد
بازاریابی تلفنی	مکاتبه	تعداد دفعات خرید	شغل
مغازه‌ها	نمایندگی‌ها	وفاداری به علامت تجاری	تحصیلات
سخن‌رانی‌ها	مراجع	عادات	زبان
موسسات دولتی	شراکت	سرگرمی	تعداد خانوار
مجلات تجاری	اینترنت	اولویت‌ها	کشور
			شهر

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای - استراتژی‌ها

تمرکز - ادامه

حال در رابطه با این سه گروه از مشتریان به سوالات زیر پاسخ دهید:

برنامه شما برای تبلیغ و فروش کالا یا خدمت خود به ایشان چیست؟	در حال حاضر این سه گروه از کجا خرید می‌کنند؟
گروه ۱:	گروه ۱:
گروه ۲:	گروه ۲:
گروه ۳:	گروه ۳:

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای - استراتژی‌ها

ذهن‌انگیزی

چه عواملی بر روی فعالیت شما تاثیر می‌گذارند؟

چیزهایی که تاثیر مثبت دارند	چطور می‌توانم آنها را تقویت کنم؟

چه چیزهایی کارآمد نیستند؟	چطور می‌توانم آنها را کارآمد کنم؟

کلمات کلیدی

قابلیت تغییر، راندمان، نظارت بر هزینه‌ها، اداره‌ی موجودی‌ها، خدمات مشتریان، امنیت، سود ناخالص، روحیه، حقوق کارمندان، کیفیت و ...

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای - استراتژی‌ها

تمرکز

سه مورد عواملی که جلوی رشد، سود دهی و کارایی شما را می‌گیرند:

نشانه‌ای که مشخص می‌کند مشکلی هست	ریشه این مشکل در کجا است؟	چه چیز باید تغییر کند؟	چطور نتیجه را ارزیابی می‌کنید؟

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای - استراتژی‌ها

تمرکز - ادامه

حال که موانع رشد را شناختید چگونه می‌خواهید بر آنها غلبه کنید؟

چشم انداز	عوامل موفقیت کار فعلی

چشم انداز	عوامل محدود کننده کار فعلی

طرح کسب و کار یک صفحه‌ای - استراتژی‌ها

تمرکز - ادامه

حال حداکثر پنج زمینه اصلی کار خود را انتخاب کنید و برای هر یک، یک استراتژی بنویسید. آنها باید چگونگی تشکیل و اداره‌ی این شرکت، نحوه استفاده از فرصت‌های بازار و راه‌حل برای مشکلات را در بر داشته باشند.
