

بِهِنَام خدَا

نگارشی طرح کسب و کار



Business Plan

طرح کسب و کار
چیست؟

طرح کسب و کار

طرح کسب و کار، گزارشی از **برنامه**
توجیهی کسب و کار می باشد که
بصورت رسمی آماده و طی آن **ایده**
کسب و کار و **راهکارهای** **راهبردی**
رسیدن به هدف توضیح داده می شود.

کاربردها

- توجیه اقتصادی برای جذب سرمایه
- ایجاد برنامه برای مدیریت
- ارزیابی و دریافت چالش های کسب و کار

مراحل نگارش طرح کسب و کار

● جستجو برای یافتن فرمت طرح کسب و کار

● دانلود فرمت

● پر کردن فرمت مانند فرم

● ارسال به دبیرخانه جشنواره شریف

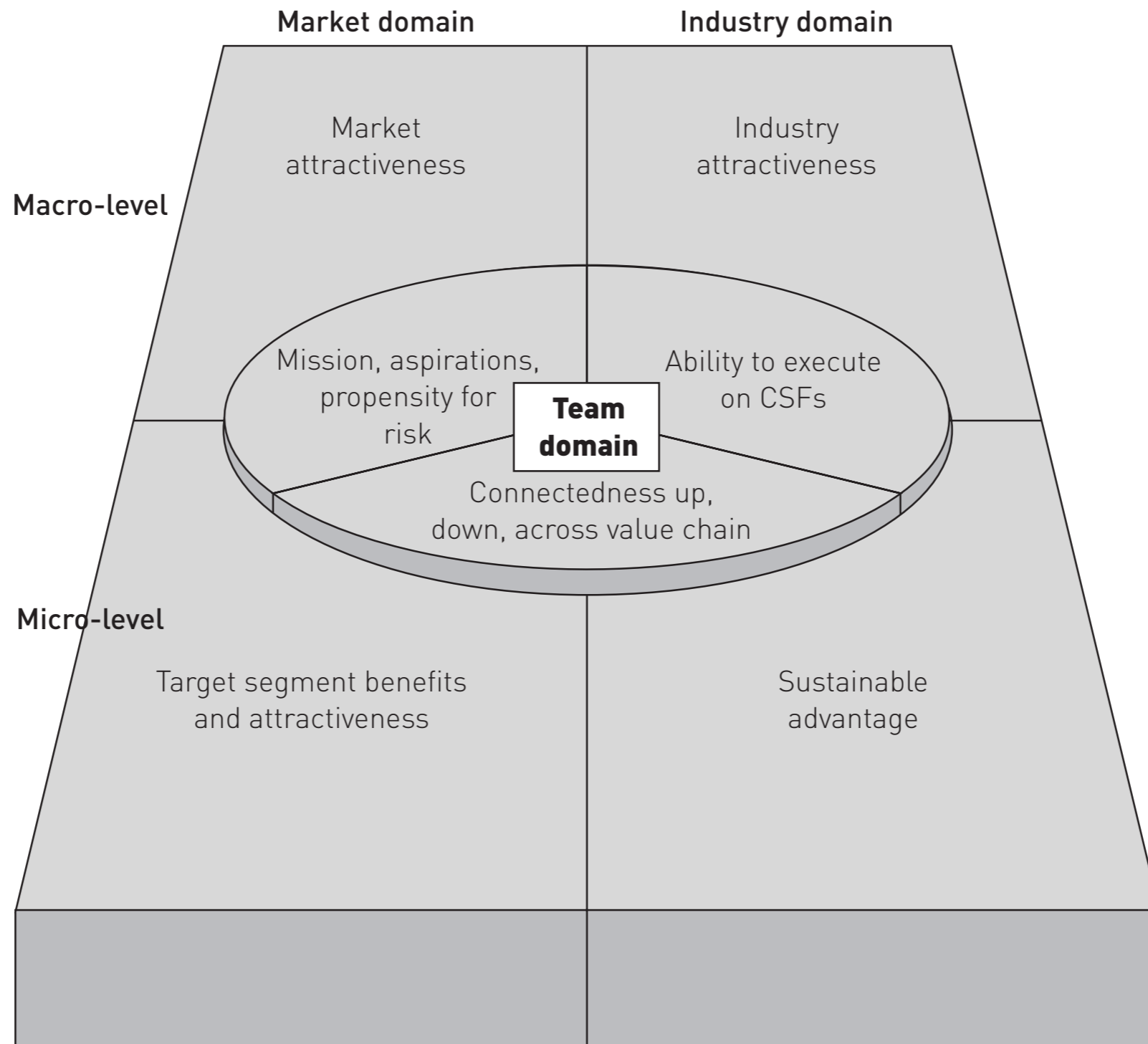
اکثر طرح های کسب و کار قبل از نگارش،
باید کنار گذاشته شوند!

تست جاده کسب و کار جدید



The New Business Road Test

مدل (هفت حوزه) 7D



حوزه های تست جاده

مرحله اول: حوزه بازار- خرد

مرحله دوم: حوزه بازار- کلان

مرحله سوم: حوزه صنعت - کلان

مرحله چهارم: حوزه صنعت - خرد

مرحله پنجم: ماموریت و اشتیاق

مرحله ششم: توانایی اجرایی

مرحله هفتم: پیوستگی و شبکه

مرحله اول تست جاده

حوزه بازار – سطح خرد

مزایا و جذابیت بازار هدف

مرحله اول تست جاده: تست بازار خرد

۱. چه مشکلی از مشتری را حل می کنید؟

۲. قدرت متقاعد ساختن مشتری برای اینکه از شما خرید کند چقدر است؟

۳. آیا مشتری با قیمتی که شما در نظر دارید حاضر به خرید است؟

مرحله اول تست جاده: تست بازار خرد

۴. دقیقا مشتریانی که مشکل / نیاز دارند چه کسانی هستند؟

۵. آیا در مورد آنها اطلاعات دقیق دارید؟

۶. چه کسانی هستند؟

۷. کجا زندگی می کنند؟

۸. شغلشان چیست؟

مرحله اول تست جاده: تست بازار خرد

۹. محصول یا خدمات شما چه منافع و راه حل هایی برای مشتری دارند که سایر محصولات مشابه ندارند؟

۱۰. چه مدارکی در اختیار دارید که ثابت می کند مشتری پیشنهادتان را پذیرفته و خرید می کند؟

مرحله اول تست جاده: تست بازار خرد

۱۱. چطور ثابت می کنید که بازار هدف شما پتانسیل رشد دارد؟

۱۲. بجز مشتری هدف فعلی چه بخش های دیگری از بازار می توانند از این محصول استفاده کنند؟

۱۳. آیا می توانید مدل کسب و کار را طوری طراحی کنید که محصول شما از یک بازار هدف به بازار هدف دیگر قابل انتقال باشد؟

از ساختمان برو بیرون!

Get Out of the Building!

Steve Blank

مرحله دوم تست جاده

حوزه بازار - سطح کلان

جذابیت بازار

مرحله دوم تست جاده: تست بازار کلان

۱. چه نوع کسب و کاری را می خواهید داشته باشید:
کسب و کار بزرگ با رشد سریع یا کسب و کاری کوچک
برای بازار خاص؟

۲. بازاری که می خواهید به آن وارد شوید چقدر بزرگ
است: چگونه آنرا اندازه گیری می کنید؟

۳. این بازار در یک، سه و پنج سال اخیر چقدر رشد کرده
است؟

مرحله دوم تست جاده: تست بازار کلان

۴. بین دو تا سه سال آینده چقدر انتظار رشد از این بازار دارید؟

۵. روندهای فرهنگی، اجتماعی، قانونی و... چه تاثیری بر بازار شما دارند؟

مرحله سوم تست جاده

حوزه صنعت - سطح کلان

جذابیت صنعت

مرحله سوم تست جاده: صنعت کلان

۱. در چه صنعتی رقابت می کنید؟ آنرا دقیقا مشخص کنید.

۲. آیا شرکتهای جدید به راحتی می توانند وارد صنعت شوند؟

۳. آیا تامین کنندگان این صنعت قدرت گذاشتن شرایط و قوانین را دارند؟

مرحله سوم تست جاده: صنعت کلان

۴. آیا خریداران در این صنعت قدرت گذاشتن شرایط و مقررات را دارند؟

۵. آیا ربودن مشتری شما در بازار یا جایگزین کردن محصول شما آسان است؟

۶. آیا رقابت در این صنعت شدید است؟

مرحله چهارم تست جاده

حوزه صنعت - سطح خرد

جذابیت صنعت

مرحله چهارم تست جاده: صنعت خرد

۱. آیا مالکیت معنوی، تکنولوژی پنهان از دیگران، یا راز تجاری که قابل کپی برداری از دیگران نباشد، دارید؟

۲. آیا تجارت شما می تواند فرایند سازمانی خاصی را اجرا کند که دیگران نتوانند از روی آن تقلید کنند؟

مرحله چهارم تست جاده: صنعت خرد

۳. آیا کسب و کار شما توجیه اقتصادی دارد؟

- مشتریان چقدر سریع پرداخت می کنند؟
- شما چقدر دیربدهی ها را پرداخت می کنید؟
- چقدر هزینه جذب مشتری است؟
- حاشیه سود شما مناسب است؟

مرحله چهارم تست جاده: صنعت خرد

- چقدر طول می کشد که اولین مشتری را جذب کنید؟
- سرمایه در گردش شما چقدر است؟

مرحله پنجم تست جاده

ماموریت، اشتیاق و ریسک
پذیری

مرحله پنجم تست جاده: ماموریت، اشتیاق و ریسک

۱. ماموریت کارآفرینی شما چیست؟
 - تغییر در یک صنعت خاص؟
 - حضور در یک بازار خاص؟
 - بازاریابی محصولی خاص؟
 - آیا واقعا اشتیاق وجود دارد؟

مرحله پنجم تست جاده: ماموریت، اشتیاق و ریسک

۲. چقدر تمایل به موفقیت در رویاهای کارآفرینی شما وجود دارد؟

- برای خود کار کنید؟
- ساختن چیزی کوچک یا بزرگ؟
- رهبری کردن؟ مدیریت کردن؟ انجام دادن؟
- تغییر دادن جهان؟

مرحله پنجم تست جاده: ماموریت، اشتیاق و ریسک

۳. چه ریسک‌هایی را حاضرید بپذیرید؟

● آیا ریسک از دست دادن کنترل در کسب و کار خود را می‌پذیرید؟

● آیا ریسک بیکار شدن از محل کار فعلی خود را می‌پذیرید؟

● آیا حاضرید پول خود را در این کسب و کار بگذارید؟ چقدر؟

مرحله پنجم تست جاده: ماموریت، اشتیاق و ریسک

- حاضرید ریسک کم کردن وقت خود برای رسیدن به امور شخصی و خانوادگی را بپذیرید؟
- آیا اطرافیان شما این ریسک ها را می پذیرند؟

مرحله ششم تست جاده

تیم اجرایی

توانایی مدیریتی

مرحله ششم تست جاده: تیم مدیریتی

۱. فاکتورهای حیاتی موفقیت CSF در صنعتی که می خواهید در آن فعالیت کنید چیست؟

۲. آیا تیم مدیریتی که دارید سابقه اجرایی خوبی دارد؟

۳. آیا می توانید همه فاکتورهای کلیدی موفقیت را به خوبی اجرا کنید؟

۴. آیا مشخص کرده اید کدامیک از عوامل کلیدی موفقیت را تیم شما نمی تواند انجام دهد؟

مرحله هفتم تست جاده

شبکه ارتباطی

پیوستگی

مرحله هفتم تست جاده: پیوستگی

۱. شما و افراد تیمتان چه کسانی را در بالای زنجیره ارزش می شناسید که می توانند تامین کننده اولیه شما باشند؟ اسم و اطلاعات تماس را ذخیره کنید.

۲. شما و افراد تیمتان چه کسانی را در پایین زنجیره ارزش می شناسید که می توانند فروشنده، مشتری یا توزیع کننده شما باشند؟

مرحله هفتم تست جاده: پیوستگی

۳. در مقابل زنجیره ارزش خود در میان رقبا و محصولات جایگزین چه کسانی را می شناسید؟

فرمت

طرح کسب و کار

۱. خلاصه مدیریتی

خلاصه مدیریتی را در پایان می نویسد و در آن خلاصه اطلاعات محصول، مشتری، ارزش پیشنهادی، تیم مدیریتی و مالی گنجانده می شود.

۲. محصول و خدمات

۱. مشکل یا نیاز مشتری
۲. معرفی محصول یا خدمات
۳. ارزش پیشنهادی
۴. حفاظت از آینده

۳. بازار و مشتری

۱. مشتری هدف

۲. آزمایش مشتری

۳. بازار شامل اندازه بازار و مشتریان

۴. مدل کسب و کار و سیستم سازمان

۱. سیستم سازمانی

۲. مدل کسب درآمد

مثال تجارت الکترونیک

مدل های کسب و کار فروشگاه اینترنتی ؟؟؟؟

۵ . صنعت و رقابت

۱ . رقابت

۲ . مزیت رقابتي

۳ . شرکای کلیدی

۶. سازمان و تیم مدیریتی

۱. افراد تیم مدیریتی

۲. سوابق تیم مدیریتی

۷ . مالی

- ۱ . مدل کسب و کار
- ۲ . سود دهی و توجیه اقتصادی
- ۳ . اطلاعات مالی
- ۴ . تحلیل حساسیت
- ۵ . دوره بازگشت سرمایه
- ۶ . NPV و IRR

مدل های متداول جذب سرمایه

- کارآفرین، دوستان و خانواده

- وام بانکی

- شریک استراتژیک

- فرشتگان نجات

- سرمایه گذار خطرپذیر VC

- عرضه سهام در بورس

۸ . برنامه اجرایی

۱ . برنامه اجرایی و زمانبندی

۲ . پیش بینی اولین فروش

۳ . توسعه

۹ . ریسک ها

۱ . آنالیز SWOT

۲ . سناریو نویسی

۳ . آنالیز PEST: سیاسی، اقتصادی، اجتماعی-فرهنگی،
تکنولوژی

ارائے کردن طرح برای
سرمایه گذاران ، داوران ،
پنل کارشناسی

فرضیات

۱. تست جاده انجام شده است
۲. طرح کسب و کار نگارش شده

اعتبار سازی

۱. با اعتماد به نفس کافی شروع کنید
۲. قابلیت های مثبت خود را به اشتراک بگذارید
۳. اشتیاق مخاطب را برانگیزید

به مشکل اشاره کنید

مشکل را با بیان مثال و به گونه ای قابل درک بیان
نمایید

۱:۰۰ دقیقه

راه حل شما برای مشکل

مشخص کنید محصول شما چه ویژگی منحصر بفردی
نسبت به سایرین دارد

۱:۳۰ دقیقه

موفقیتها و دستاوردهای شما

- دریافت وام/سرمایه گذار/شریک
- موانعی که از پیش رو برداشته اید
- افراد کلیدی که استخدام کرده اید
- فروشی که انجام داده اید
- شراکتها

۳۰ ثانیه

بازار هدف

- بازار آزمایشی و بازار اصلی
- بخش های بازار
- بازارهای پتانسیل
- سهم بازار و پیش بینی ها

۱:۰۰ دقیقه

نحوه کسب مشتری

• نحوه جذب مشتری و هزینه های کسب هر مشتری

۳۰ ثانیه

رقابت

- ارزش پیشنهادی VP خود را کاملا واضح شرح دهید
- ماتریس رقابتی

۱:۰۰ دقیقه

مدل درآمدزایی

- چطور پول سازی می کنید؟
- از کجا درآمد تامین می شود؟

۱:۰۰ دقیقه

ارزیابی مالی

- شامل فرضیات کلیدی
- برای دفاع از آن قبلا تحقیق کنید
- نقاط عطف را مشخص کنید (سر به سر، سود بالا، ...)

۱:۳۰ دقیقه

تیم شما

- اعضای کلیدی
- نوآوران
- شروع کنندگان
- تئوریسین ها
- خارج شوندگان

۱:۰۰ دقیقه

نیاز به سرمایه گذاری

نیاز به سرمایه و نحوه تامین آن

۳۰ ثانیه

استراتژی خروج

زمان خروج و نحوه خروج را مشخص کنید

۳۰ ثانیه

با اعتماد به نفس جمع بندی کنید

یادآوری کنید که چرا شما

عالی هستید!