

راهنمای برنامه کسب و کار

برنامه کسب و کار چیست و چرا من به آن نیاز دارم؟

برنامه کسب و کار یک سند کتبی است که کسب و کار شما، اهداف و استراتژی، بازار مورد نظرتان و پیش بینی مالی شما را توصیف میکند. داشتن یک برنامه کسب و کار بسیار مهم است زیرا این برنامه به شما کمک میکند که اهداف تان واقع بینانه باشد، سرمایه خارجی تان تامین شود، میزان موفقیت تان مشخص گردد، نیازهای عملیاتی کارتان روشن شود و پیش بینی مناسب مالی را برقرار سازد. این برنامه ریزی، همچنین به شما کمک می کند که بر چگونگی اداره کسب و کار جدیدتان تمرکز کنید و به شما بهترین شانس موفقیت را ارائه میدهد.

تامین کمک مالی برای شروع کسب و کار جدیدتان مستقیماً به استحکام برنامه کسب و کارتان مربوط می شود. برای اینکه به عنوان یک کاندیدای مناسب دریافت سرمایه از یک موسسه مالی یا سرمایه گذاران در نظر گرفته شوید، باید نشان دهید که تمامی جوانب کسب و کار خود و توانایی آن را در به وجود آوردن سود می شناسید.

یک برنامه کسب و کار فقط برای ارائه دادن به وام دهندگان و سرمایه گذاران نیست؛ بلکه این برنامه باید به شما کمک کند که رشد و پیشرفت کسب و کارتان را نیز برنامه ریزی کنید. موفقیت کسب و کار شما می تواند وابسته به برنامه ریزی های تان برای آینده باشد.

در ذیل، نمونه سوالاتی که هنگام نوشتن برنامه کسب و کار می توانید از خود بپرسید آمده است:

- چگونه میتوانم سود تولید کنم؟
- اگر فروش و سود پایین باشند چگونه کسب و کار را اداره کنم؟
- رقیب من کیست و من چگونه می توانم همزیستی داشته باشم؟
- هدف بازار من کیست؟

برنامه کسب و کار باید شامل چه چیزی باشد؟

هرچند برنامه های کسب و کار می توانند در طول و دامنه متفاوت باشند، کلیه برنامه های موفق کسب و کار حاوی عناصر مشترکی هستند. برنامه های کسب و کار باید نکات زیر را دربر بگیرند:

1. خلاصه طرح اجرایی (شرح کسب و کار)
2. شناسایی فرصت های کسب و کار شما
3. بازاریابی و راهکار فروش یک برنامه کسب و کار
4. گروه شما

5. عملیات
6. پیش بینی های مالی یک برنامه کسب و کار
7. مدارک مفید دیگر

خلاصه طرح اجرایی (شرح کسب و کار)

خلاصه طرح اجرایی بررسی نکات اصلی برنامه کسب و کار شماست که غالباً مهم ترین بخش این طرح تلقی میشود. این خلاصه در قسمت پیشین برنامه قرار دارد، و معمولاً اولین بخشی است که یک سرمایه گذار بالقوه یا وام دهنده می خواند. این خلاصه باید:

- شامل نکات اصلی سایر بخش ها باشد تا به این وسیله بنیان کسب و کار شما را شرح دهد
 - به اندازه کافی جالب باشد تا خواننده تشویق به خواندن بقیه برنامه کسب و کار شما شود
 - فشرده و مختصر باشد - نه بیش از دو صفحه
- اگر چه خلاصه طرح اجرایی اولین بخش طرح می باشد، ولی ایده خوبی است که آن را در اخر بیاورید؛ پس از آنکه اتمام سایر قسمت ها.

شناسایی فرصت های کسب و کار شما

در این بخش از برنامه کسب و کارتان، شما توضیح می دهید که کسب و کارتان، محصول و/ یا خدمات آن، و برنامه های شما برای کسب و کارتان چیست. این بخش معمولاً شامل:

- شما کی هستید
- کار شما چیست
- چه خدماتی ارائه می دهید
- بازاری که هدف شماست

به خاطر بسپارید شخصی که برنامه شما را می خواند ممکن است کسب و کار شما، تولیدات و خدمات آن را به خوبی شما درک نکند؛ بنابراین، سعی کنید که از لغات مشکل استفاده نکنید. همچنین ایده خوبی است اگر کسی که از کسب و کار شما اطلاعی ندارد این بخش از برنامه شما را بخواند تا اطمینان حاصل کنید که برای هر کسی قابل درک می باشد.

بعضی از نکاتی را که شما باید در برنامه تان توضیح دهید شامل:

- آیا این کسب و کار جدید است، خرید یک کسب و کار موجود است یا توسعه یک کسب و کار موجود؟
- بخش صنعتی که کسب و کار شما در آن قرار دارد
- یگانگی محصول یا خدمات کسب و کار شما
- مزیت هایی که کسب و کار شما در برابر رقیب تان دارد
- اهداف اصلی کسب و کار شما
- ساختار قانونی کسب و کار شما (انحصاری، شراکت، تعاونی)

شما همچنین می توانید تاریخی را که کسب و کارتان ثبت شده است، نام کسب و کار، ادرس آن و تمام اطلاعات ارتباطی را درج کنید.

بازاریابی و استراتژی فروش یک برنامه کسب و کار

یک برنامه کسب و کار قوی شامل بخشی است که فعالیت های خاص شما را برای ترقی و فروش محصولات یا خدمات تان توصیف می کند. یک بخش فروش و بازاریابی قوی ثابت می کند که شما ایده روشنی دارید که چگونه محصول یا خدمات تان را به بازار عرضه کنید و قادر به پاسخ به سئوالات ذیل برای خواننده می باشید:

- مشتری شما کیست؟ مقداری بررسی انجام دهید و در آن جزئیات مربوط به انواع مشتری هائی را که نسبت به محصولات یا خدمات شما علاقه نشان داده اند درج کنید. شما می توانید توصیف کنید که چگونه خود را برای مشتریان بالقوه ترویج خواهید داد.
- چگونه می خواهید به مشتریان خود دسترسی پیدا کنید؟ شما باید مشتریان خود و بهترین روش های دسترسی به آنها را بیابید. یک بررسی به شما برای شناخت موثرترین روش ایجاد ارتباط با مشتریان انتخاب شده کمک خواهد کرد، چه از طریق اینترنت، تلفن و یا تماس شخصی.
- رقیب شما کیست؟ پس از درک این مطلب، باید قدرت و ضعف آنها را بررسی کنید، و این اطلاعات را به منظور ارزیابی فرصت ها و تهدیدهای بالقوه برای کسب و کارتان به کار برید.
- چگونه محصول یا خدمات تان را ارائه خواهید داد؟ توضیح دهید چه چیزی محصول یا خدمات شما را برای بازار مورد نظر تان منحصر به فرد می سازد.
- چگونه محصول یا خدمات تان را قیمت گذاری می کنید؟ این اطلاعات راهکار قیمت گذاری تان را تعیین می کند، از جمله: انگیزه ها، قیمت فله و/ یا فروش های گروهی.

گروه شما

اهمیت این بخش از برنامه تان را دست کم نگیرید. سرمایه گذاران احتیاج دارند بدانند که شما و کارکنان شما دارای مهارت، انگیزه و تجربه لازم برای موفقیت هستید. این بخش افرادی را که برای شما کار می کنند و اینکه شما چگونه برای انجام فعالیت های تان برنامه ریزی می کنید توصیف میکند. اطلاعات این بخش می تواند شامل موارد زیر باشد:

- یک طرح مختصر سازمانی یا جدول کسب و کار
- زندگی نامه مدیران (از جمله خودتان)
- هر کسی چه کار میکند، به اضافه شرح وظایف مختصری در باره هر شغل
- مهارت های لازم برای هر شغل
- هرگونه اطلاعات مناسب مربوط به کارکنان

همچنین ایده خوبی است که طرح کلی هر استخدام یا برنامه آموزشی، از جمله هزینه و مقدار زمان لازم را قبلا تعیین کنید.

عملیات

بخش عملیاتی کسب و کار شما نیازهای فعالیت های روزانه، تسهیلات مورد نیاز، سیستم اطلاعاتی مدیریت و نیازهای تکنولوژی اطلاعاتی، و به سازی هایی که شما آنها را طراحی کرده اید تعیین میکند. این بخش معمولا شامل اطلاعاتی است از قبیل:

- عملیات روزانه – شرح زمان عملیات، فصلی بودن کسب و کار، تامین کنندگان و شرایط اعتباری آنها، و غیره.
- تسهیلات مورد نیاز -- شامل چیز هائی از قبیل اندازه و مکان، اطلاعات راجع به قرارداد های اجاره، قیمت های پیشنهادی عرضه کننده، واسناد و مدارک مربوط به پروانه کسب.
- سیستم های اطلاعاتی مدیریت – کنترل فهرست اموال، مدیریت حساب ها، کنترل کیفیت و پیگیری مشتری.

- نیازهای تکنولوژی اطلاعاتی (ای تی) – سیستم ای تی شما، تمامی مشاوران یا خدمات پشتیبانی و خلاصه تحولات برنامه ریزی شده ای تی .

پیش بینی های مالی یک برنامه کسب و کار

برنامه کسب و کار شما طرح شما را به اعداد تبدیل می کند. به عنوان بخشی از هر برنامه کسب و کار خوب، شما نیاز دارید که طرح های مالی کسب و کار را که پیش بینی سه تا پنج سال آینده را در برمی گیرد به حساب بیاورید. پیش بینی اولین 12 ماه، بیشترین جزئیات، مخارج، و منافع را در برخواهد گرفت تا سرمایه گذاران قادر به درک راهکار شما بشوند.

پیش بینی مالی شما باید شامل موارد زیر باشد:

- اظهاریه های جریان نقدی – تعادل نقدی و الگوی ماهیانه جریان نقدی اولین 12-18 ماه، شامل سرمایه کار، دستمزدها و فروش.
- پیش بینی سود و ضرر - میزان سود پیش بینی شده بر اساس فروش پیش بینی شده، هزینه ارائه محصولات و خدمات، و هزینه های کلی شما
- پیش بینی سود – پولی که انتظار دارید از فروش محصول یا ارائه خدمات ایجاد کنید

موارد دیگری که باید در نظر گرفته شوند عبارتند از:

- چنانچه شما در جستجوی سرمایه خارجی هستید، به چه مقدار سرمایه نیاز دارید؟
 - چه تضمینی می توانید به قرض دهندگان بدهید؟
 - تصمیم دارید چگونه قروضتان را باز پرداخت کنید؟
 - منابع سود و درآمد شما چیست؟
 - پیش بینی ها باید سناریوهای مختلفی را بر داشته باشد.
 - ریسک ها را مرور کنید و طرح های احتمالی برای خنثی کردن ریسک ها ایجاد نمایید.
 - محک ها / میانگین های صنعتی از نوع کسب و کار خود را مرور کنید.
- مهم است که یک بررسی انجام دهید تا بدانید چه حد کسب و کار شما با کسب و کارهای کوچک دیگر قابل مقایسه است.

مدارک مفید دیگر

بخش های ذیل همواره لازم نمی باشند، اما می توانند کسب و کار شما را توسعه دهند.

- برنامه اجرائی – این بخش شامل فهرست تاریخ های تخمینی اتمام بخش های مختلف برنامه کسب و کار شما، اهداف کسب و کار و دستاوردهای شما می باشد.
- ضمانت – این ضمانت باید شامل مواد کمکی باشد، از جمله مجوز ها و پروانه ها، پیمان نامه ها، قرارداد ها و اسناد دیگری که برنامه کسب و کار شما را پشتیبانی می کنند.

چه کسی باید برنامه کسب کار من را بنویسد؟

برنامه کسب و کار شما باید توسط شما، یعنی موسس شرکت، آماده گردد. این کسب و کار متعلق به شما و برنامه شماست، معهذرا در درخواست کمک از هیئت مدیره، مشاوران، حسابداران، دفتر داران، ویرایشگران یا سایر افراد با تجربه درنگ نکنید.