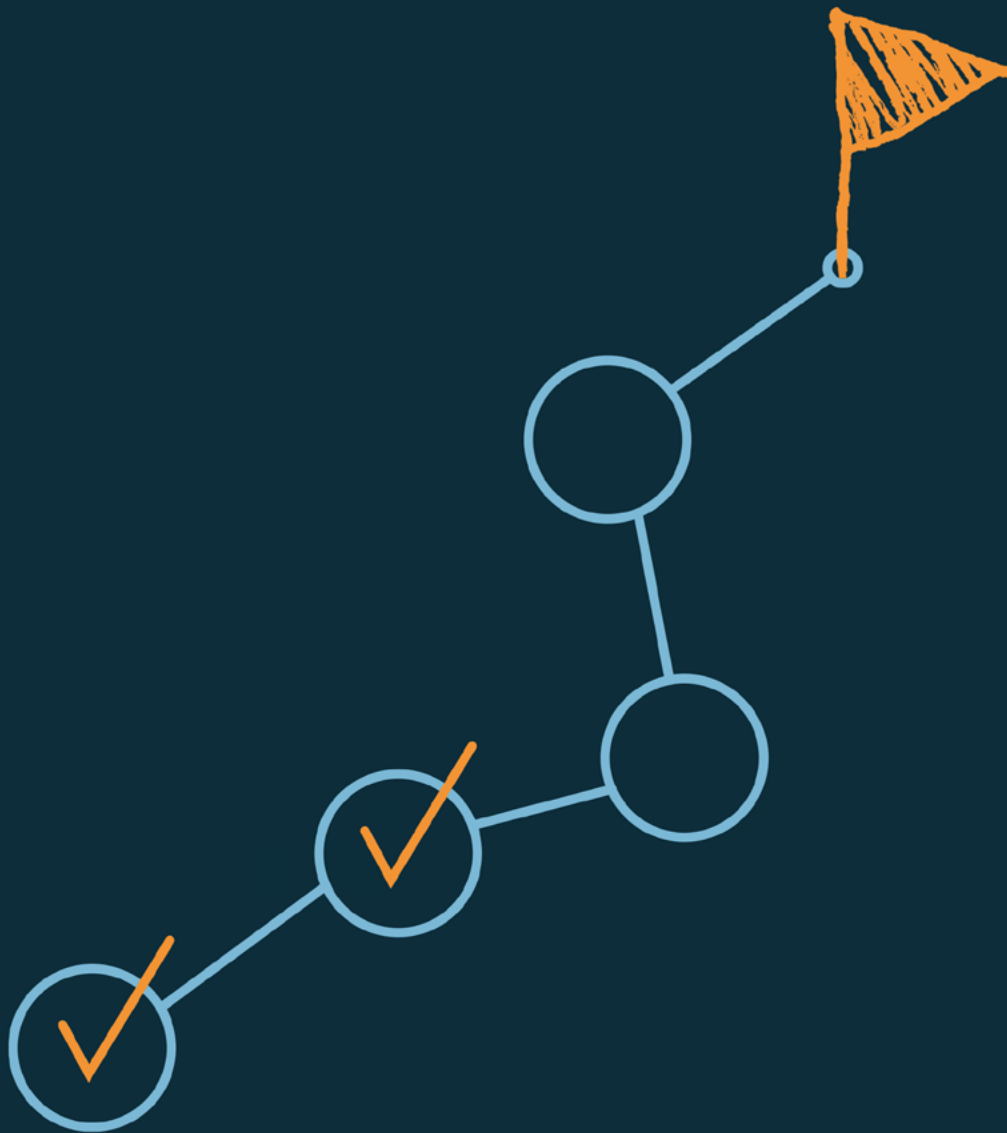


کتابچه راهنمای تدوین بیزینس پلن



چگونه یک طرح تجاری موفق بنویسیم؟

راهنمای تدوین بیزینس پلن

الهه پروانه‌وار

مهسا عبدی

دی سال ۱۴۰۴

ابرایانش دیدار

توسعه کسب‌وکار

عنوان

گردآوری و ترجمه

گرافیک و صفحه‌آرا

تاریخ انتشار

ناشر

موضوع

کلیه‌ی حقوق مادی و معنوی این کتاب، متعلق به شرکت ابررایانش **دیدار** می‌باشد. انتشار این کتاب بدون دستکاری در محتوای آن و فقط به صورت آنلاین نه تنها مجاز بلکه باعث خشنودی است.

توجه!

با توجه به اینکه کتاب‌های رایگان منتشر شده توسط دیدار به صورت دوره‌ای به‌روزرسانی می‌شوند، اگر این کتاب را از مسیر دیگری جز سایت ما دانلود کرده‌اید، برای دریافت آخرین نسخه‌ی کتابچه «راهنمای تدوین بیزینس پلن» روی لینک زیر کلیک کنید.

[لینک دریافت این کتاب از سایت دیدار](#)

فهرست

۵ خلاصه اجرایی
۶ توضیحات شرکت
۸ تحقیقات بازار و پتانسیل
۱۰ تحلیل رقابتی
۱۱ محصول یا خدمات
۱۲ استراتژی بازاریابی و فروش
۱۴ امور مالی کسب و کار
۱۵ سازمان و مدیریت
۱۶ درخواست تامین مالی
۱۷ پیوست اسناد رسمی

خلاصه اجرایی

مشتریان هدفام چه کسانی هستند؟

مشتریان چه نیازهایی دارند؟

محصول/خدمت‌ام چیست؟

محصول/خدمت چه مشکلی را حل می‌کند؟

رقبا چه کسانی هستند؟

ویژگی‌های کلیدی متمایزکننده محصول/خدمت چیست؟

توضیحات شرکت

بیانیه ماموریت:

یک پاراگراف در مورد اطلاعاتی که در زیر فهرست شده است، بنویسید.

• چه چیزی به من انگیزه می‌دهد؟ چه تجربیاتی باعث شد، من این کسب‌وکار را

ایجاد کنم؟ چرا حل مشکلاتی که هدف قرار داده‌ام، برایم مهم است؟

تاریخچه شرکت:

در مورد اطلاعات زیر، یک تا دو پاراگراف بنویسید.

• تاریخ تاسیس:

• نقاط عطف شرکت:

• مکان(ها):

• ساختار رهبری:

• تعداد کارکنان:

• محصولات/خدمات شاخص:

اهداف تجاری:

در مورد اطلاعات زیر، یک تا دو پاراگراف بنویسید.

- هدف خاص‌ام چیست؟
- چگونه این هدف را اندازه‌گیری کنم؟
- چگونه به این هدف خواهیم رسید؟
- آیا این هدف معقول است؟ چرا؟
- مدت زمان دستیابی به این هدف چقدر است؟

تحقیقات بازار و پتانسیل

یک تا دو پاراگراف، در مورد اطلاعات جمعیت‌شناختی زیر بنویسید.

- بازار هدف‌ام کجاست؟
- درآمد بازار هدف چقدر است؟
- چه گروه‌های سنی در بازار هدف‌ام هستند؟
- چه جنسیتی در بازار هدف وجود دارد؟
- بازار هدف چه نوع آموزشی نیاز دارد؟
- حرفه‌های رایج در بازار هدف من چیست؟
- افراد حاضر در بازار هدف‌ام چه سرگرمی‌هایی دارند؟



کتاب واقعیت‌های جدید

در دنیای کسب و کار

اگر کسب‌وکاری دارید و یا قصد راه اندازی کسب و کاری دارید، آب دست‌تان است زمین بگذارید و خواندن این کتاب را شروع کنید!
این کتاب کسب‌وکارهای زیادی را در دنیا متحول کرده، شاید اکنون وقت شما رسیده است. مهمترین چیزی که این کتاب به شما می‌آموزد این است:
راه ساده‌تر و متفاوت‌تری نیز وجود دارد!



برای دانلود رایگان کتاب واقعیت‌های جدید روی لینک زیر کلیک کنید و یا کد را اسکن کنید.

دانلود رایگان <

تحلیل رقابتی

اطلاعاتی را که در خلاصه اجرایی‌تان آورده‌اید، در یک تا دو پاراگراف بسط دهید.

- رقیب(های) اصلی من چه کسانی هستند؟
- چرا آنها رقبای اصلی هستند؟
- آنها چگونه با محصول/خدمت من، رقابت می‌کنند؟

محصول یا خدمات

پیشنهاداتتان را به صورت خلاصه با توجه به سوالات زیر، بنویسید.

مزایا:

- محصول/خدمت من چه ویژگی‌های منحصربه‌فردی را ارائه می‌دهد؟
- چگونه این ویژگی‌ها به مزایای بازار هدفام، تبدیل می‌شوند؟
- سود عاطفی و عملی برای مشتریان‌ام چیست؟
- کدام حقوق مالکیت معنوی از محصول/خدمت‌ام محافظت می‌کند؟

فرآیند تولید:

- چگونه محصول/خدمت‌ام را ایجاد کنم؟
- چگونه می‌توانم مواد خام یا اجزای محصول را تهیه کنم؟
- قطعات چگونه مونتاژ می‌شوند؟ (تولید یا غیره)
- چگونه کنترل کیفیت و تضمین کیفیت محصول را انجام دهم؟
- نحوه دریافت و تحویل قطعات و محصولات چگونه است؟ (لجستیک زنجیره تامین)

چرخه عمر تولید:

- فاصله زمانی بین خریده‌ها چگونه است؟
- چگونه می‌توانم محصولات/خدمات را با قیمت گران، ارزان یا با قیمت معقول بفروشم؟
- آیا برنامه‌های آتی برای تحقیق و توسعه دارم؟

استراتژی بازاریابی و فروش

- به طور خلاصه استراتژی‌های رشدتان را بنویسید (ارزش پیشنهادی، بازار هدف، بخش‌های موجود مشتری)، سپس اطلاعات زیر را اضافه کنید.
- برنامه‌ام برای جذب کسب‌وکار جدید چیست؟
 - چه تاکتیک‌های رشدی، به گسترش کسب‌وکار کمک می‌کند؟
 - از چه استراتژی‌های نگهداری (وفاداری مشتری، برنامه‌های ارجاع و غیره) استفاده خواهم کرد؟
 - کانال‌های تبلیغاتی‌ام چیست؟



تنها دانشگاه رایگان فروش ایران

<https://didar.me/didar-university/>

امور مالی کسب و کار

در صورت امکان حداقل گزارش مربوط به سه سال اخیر را، با توجه به موارد زیر ارائه دهید. مطمئن شوید که ارقام دقیق هستند و پیش‌بینی سود و زیان را، پیش از بررسی دقیق اظهارات گذشته برای توجیه ارائه نکنید.

- برگه درآمد
- صورت حساب سود و زیان
- صورت حساب جریان وجوه نقد
- ترازنامه

پاسخ:

- چه مقدار از درآمد را به عنوان درآمد خالص حفظ می‌کنم؟
- نسبت نقدینگی‌ام به توانایی بازپرداخت بدهی چیست؟
- هر چند وقت یکبار فاکتورهایم را وصول می‌کنم؟

سازمان و مدیریت

افراد تیم‌تان را شناسایی کنید و توضیح دهید که چرا آنها می‌توانند ایده کسب‌وکارتان را به واقعیت تبدیل کنند و سبب رشد تجارت‌تان شوند.

عضو تیم، نقش:

- تحصیلات:
- سابقه حرفه‌ای:
- جوایز و افتخارات:
- مشتریان قابل توجه:

عضو تیم، نقش:

- تحصیلات:
- سابقه حرفه‌ای:
- جوایز و افتخارات:
- مشتریان قابل توجه:

نمایش تیم بزرگتر:

- تعداد کارکنان:
- مجموع سال‌های تجربه:
- جوایز و افتخارات:
- مشتریان قابل توجه:

درخواست تامین مالی

یک خلاصه مختصر از اینکه دقیقاً چقدر بودجه نیاز دارید و این مبلغ از کجا تامین خواهد شد، بنویسید. تا حد ممکن دقیق باشید.

مبلغ و فرم درخواستی (وام، حقوق صاحبان سهام و غیره):

هزینه‌های سالانه اولیه پیش بینی شده به ارزش تومان (فرضی):

• مثال: حقوق و دستمزد (کار): ۶۱ میلیون و ۲۳۰ هزار تومان

پیوست اسناد رسمی

یک پیوست برای سرمایه‌گذاران و کارمندان ایجاد کنید، تا به آن مراجعه کنند. این پیوست باید شامل موارد ذیل باشد:

- اسناد، مجوزهای محلی، و اسناد قانونی

- گواهینامه‌هایی که اعتبارتان را تقویت می‌کند.

- ثبت مشاغل و مجوزهای حرفه‌ای

- اختراعات و حقوق معنوی

- انجمن‌های صنعتی و نحوه عضویت

- شماره‌ها یا کدهای شناسایی ایالتی و فدرال

- قراردادهای کلیدی مشتری و سفارشات خرید

همانطور که اسناد را در پیوست قرار می‌دهید، یک جدول هم از مطالب و پاورقی‌ها در بقیه طرح تهیه کنید. سپس مطالب را به جدول ارجاع دهید؛ به گونه‌ای که توجه مخاطب را به خود جلب کند.

★★★★★
به صرفه ترین راهکار!

★★★★★
بیشترین رضایت مشتری!

★★★★★
نهایت سادگی!

نرم افزار CRM دیدار

می تواند فروش شما را تا ۳۰۰٪ افزایش دهد!

استفاده از نرم افزار CRM دیدار، علاوه بر ایجاد تحول در فروش و ارتباط شما با مشتریان با گزارشات خود به شما کمک می کند که تصمیمات هوشمندانه و دقیقی برای توسعه کسب و کارتان بگیرید.

اکنون ۹۱ درصد کسب و کارهای کوچک و متوسط در دنیا برای مدیریت بخش فروش شان از CRM استفاده می کنند.

بعد از شروع به استفاده از دیدار

چه اتفاقی می افتد؟



یک ساعت بعد از شروع :

پیگیری جاری شما منظم، دقیق و سریع شده و دیگر شما هیچ پیگیری را از دست نخواهید داد. هیچ دقیقا یعنی هیچ



یک هفته بعد از شروع :

داده‌های قدیمی مشتریان شما وارد دیدار شده و شما یک پایگاه داده‌ای متمرکز + به روز از مشتریان و خریدهای آنها خواهید داشت.



یک ماه بعد از شروع :

حداقل (حداقل) روزی بین ۱ تا ۲ ساعت در زمان کارمندان فروش شما که قبل صرف جستجوی اطلاعات بین فایل‌ها، یادداشت‌ها و حافظه‌شان می‌شد صرفه‌جویی می‌شود.



سه ماه بعد از شروع :

می‌توانید یک شب دل‌انگیز با یک چای تازه دم در آرامش گزارشات ۳ ماه را در CRM دیدار بررسی و پیشنهادهای هوشمندانه از اطلاعات جمع‌آوری شده به تیم‌تان بدهید.



شش ماه بعد از شروع و استفاده درست از دیدار :

نرخ تبدیل‌تان تا ۳۰۰ درصد افزایش پیدا می‌کند. پروسه پیگیری و ارتباط با مشتریان کامل مستقل از افراد می‌شود. شما دقیقا می‌دانید کدام تبلیغات شما بهتر کار می‌کند، پروسه فروش شما چگونه است؟ کدام کارمند فروش بهتر تبدیل می‌کند و ... از این که کسب و کارتان در کنترل شما به شدت احساس آرامش می‌کنید.



برای استفاده ۱۵ روز رایگان از دیدار روی دکمه زیر کلیک کنید
یا QR کد را اسکن کنید.



۱۵ روز رایگان