

بیزینس پلن

Business Plan



تهیه شده توسط آژانس توسعه کسب و کار اکوبا

<https://ecobaglobe.com/>

• لوگو شرکت

• نام شرکت

• شماره تماس شرکت

• تلفن شرکت

• ارائه شده توسط: ...

• عنوان شغلی: ...

• آدرس ایمیل: ...

محتوای کتاب

عناوین

۱. خلاصه ی اجرایی.....01
۲. توضیحات مربوط به شرکت و کسب و کار.....02
۳. محصولات و خدمات.....03
۴. تحلیل بازار.....04
۵. برنامه بازاریابی.....05
۶. برنامه فروش.....06
۷. برنامه مالی.....07
۸. یادداشت های قانونی.....08
۹. برنامه اجرایی.....09
۱۰. پیوست10

خلاصه اجرایی

(Executive Summary)

به طور خلاصه ۱ تا ۲ صفحه در خصوص کسب و کار خود و نکات مهمی که فکر می کنید برای خوانندگان این سند مهم

است به صورت کلی توضیح دهید. معمولاً خلاصه اجرایی شامل موارد زیر می باشد:

- بیانیه مأموریت (Mission Statement)
- بیانیه چشم انداز (Vision Statement)
- تاریخچه ی شرکت و مدل مدیریتی (Company History and Leadership Model)
- خلاصه ای از مزایای رقابتی کسب و کار (An Overview of Competitive Advantages)
- نکات مهم مالی (Financial Highlights)
- اهداف شرکت (Company Goals)

۲. توضیحات مربوط به شرکت و کسب و کار

(Company & Business Description)

➤ هدف شرکت (Company Purpose)

چند پاراگراف در خصوص کسب و کارتان توضیح دهید، به ویژه درباره محصولات و خدمات خود، بازار هدف و اینکه چرا فکر می‌کنید با این بیزینس پلن موفق خواهید شد.

➤ بیانیه چشم انداز / مأموریت (Mission/Vision Statement)

در خصوص چشم انداز و مأموریت کسب و کارتان توضیح دهید.

➤ ارزش های بنیادین (Core Values)

در خصوص ارزش های بنیادین کسب و کار خود و اینکه چرا آنها را برگزیده اید توضیح دهید.

➤ ساختار سازمانی و تیمی (Team & Org Structure)

یک توضیح کلی در مورد ساختار سازمانی کسب و کارتان ارائه دهید. کارکنان کلیدی خود را معرفی کنید و در خصوص تجربه ی آنها توضیح دهید. ساختار سازمانی شما چگونه است؟

۳. محصولات و خدمات

(Products and Services)

➤ محصولات قابل ارائه (Product Offering)

در صورت وجود، محصولات و خط تولید تان را با جزئیات شرح دهید. محصولات مختلف و ویژگی های آنها را لیست کنید و در مورد آنها توضیح دهید .

➤ خدمات قابل ارائه (Service Offerings)

در صورت وجود، خدمات خود را با جزئیات شرح دهید. خدمات مختلف و دلیل ارائه آنها را تشریح کنید

➤ مدل قیمت گذاری (Pricing Model)

در خصوص قیمت گذاری محصولات و خدمات مختلف خود توضیح دهید.

۴. تحلیل بازار

(Market Analysis)

➤ بازار هدف (Target Market)

بازار هدف خود و دلیل انتخاب آن را توضیح دهید. در خصوص نقاط جغرافیایی، افراد و حجم بازار هدف خود توضیح دهید.

➤ پرسونای مخاطب (Buyer Personas)

چه کسانی هدف شما هستند؟ با تشریح و شناخت مناسب مخاطبین ایده آل خود می توانید افق روشنی در خصوص مشتریان خود ترسیم کنید.

➤ تحلیل مکان (Location Analysis)

در خصوص مکانی که برای کسب و کار خود برگزیده اید و دلایل آن توضیح دهید.

➤ تحلیل رقبا (Competitor Analysis)

جایگاه رقبا را در صنعت مورد نظرتان مشخص کنید. می توانید از آنالیز SWOT و یا تحلیل ۵ نیروی پورتر استفاده کنید.

۵. برنامه بازاریابی

(Marketing Plan)

➤ استراتژی جایگاه یابی (Positioning Strategy)

خریداران بالقوه چرا باید محصول شما را خریداری کنند؟ شما چطور به بزرگترین چالشها و اهداف خریداران رسیدگی می کنید؟ چگونه برای مزایای خود از وبسایت بهره می گیرید؟

➤ کانال های جذب (Acquisition Channels)

کانال های اصلی جذب مشتری شما کدامند؟ برای مثال بهینه سازی موتور های جستجو، برگزاری رویداد، صفحات اجتماعی و ... و اینکه اولویت بندی شما برای سال جاری چگونه است؟

➤ ابزارها و فناوری ها (Tools & Technologies)

تیم مارکتینگ شما از چه سیستمی استفاده می کند؟ برای مثال شما از سیستم CRM، نرم افزار اتوماسیون بازاریابی و یا نرم افزار مدیریت محتوا استفاده می کنید؟

۶. برنامه فروش

(Sales Plan)

➤ روش فروش (Sales Methodology)

چگونه به سرنخ های جدید دست پیدا می کنید و چگونه با آنها تعامل می کنید؟ استراتژی فروش درونگرا را ترجیح می دهید یا از روش برونگرا استفاده می کنید؟ چرا روش مورد نظر شما برای این کسب و کار مناسب است؟

➤ ساختار سازمانی فروش (Sales Organizational Structure)

چه کسی مسئول فروش خدمات و محصولات شماست؟ نحوه ی ارتباط تیم فروش و مارکتینگ چگونه است؟ شرح وظایف افراد تیم به چه صورت است؟

➤ کانال های فروش (Sales Channels)

از چه کانالی برای فروش محصولات تان استفاده می کنید؟ فروش آنلاین خواهید داشت یا از طریق واسطه ها و یا به صورت حضوری می فروشید؟ در فروشگاه خودتان خواهید فروخت یا در فروشگاه های دیگر؟

➤ ابزارها و فناوری ها (Tools & Technologies)

ابزارهایی که برای فروش استفاده می کنید را شرح دهید؟ برای مثال از CRM استفاده می کنید؟ از گفتگوی آنلاین چگونه بهره خواهید برد؟

۷. برنامه مالی

(Financial Plan)

➤ هزینه های اولیه (Startup Costs)

تمامی هزینه های آغازین را در ردیف های جداگانه لیست کنید، ممکن است نیاز داشته باشید برخی هزینه ها را با جزئیات کامل بیان کنید.

➤ پیش بینی های فروش (Sales Forecasts)

پیش بینی فروش محصولات و خدمات خود را برای فصول مختلف سال انجام دهید.

➤ آنالیز نقطه سر به سر (Break-Even Analysis)

نقطه ای سر به سر کسب و کار خود را از لحاظ ریالی/دلاری و زمانی تعیین کنید.

➤ پیش بینی سود و زیان (Projected P&L)

سود و زیان خود را حداقل برای سال اول پیش بینی کنید.

➤ منابع مالی مورد نیاز (Funding Requirements)

چه مقدار منابع مالی نیاز دارید که در آینده ی نزدیک بتوانید کسب و کارتان را به موفقیت مطابق برنامه تان برسانید؟

۸. یادداشت های قانونی

(Legal Notes)

➤ ساختار قانونی (Legal Structure)

کسب و کار و شرکت شما دارای چه نوع ساختار قانونی می باشد؟ تشریح کنید. برای مثال نوع شرکت شما سهامی خاص می باشد یا سهامی عام و یا...

➤ ملاحظات قانونی (Legal Consideration)

شرکت شما چه الزامات قانونی را برای تولید محصولات و ارائه خدمات باید رعایت کند؟ تمامی مجوزها، محدودیت ها، استانداردهای سلامت، بیمه، مجوزهای محلی و قوانینی که بایستی رعایت کنید را لیست کنید.

۹. برنامه اجرایی

(Action Plan)

در این بخش بایستی خلاصه ای از برنامه ی اجرایی که در کوتاه مدت و میان مدت برای تحقق بیزینس پلن در نظر دارید را بیان کنید. می توانید به صورت گام به گام و در قالب برنامه زمان بندی این کار را انجام دهید.

۱۰. پیوست (Appendix)

تمامی فایل های مورد نیاز این بیزینس پلن را به صورت پیوست در این قسمت قرار دهید.