

مدیر ۲۵ دقیقه‌ای

# تدوین طرح کسب و کار



۱۳۹۸

ترجمه‌ی نرگس شفیعی



# فهرست مطالب

۱۱	چرا باید طرح کسب و کار بنویسید؟	۱
۱۳	آغاز به کار	
۱۷	ساختار یک طرح کسب و کار	
۲۱	توصیف فرصت موجود	۲
۲۱	عرضه‌ی ایده	
۲۳	خلاصه‌ی اجرایی	
۳۲	توصیف کسب و کار	
۳۶	تجزیه و تحلیل محیط کسب و کار	
۳۹	پیشینه‌ی صنعت	
۴۴	تحلیل رقابتی	
۴۵	تحلیل بازار	
۵۵	معرفی گروه مدیریت	۳
۵۶	نشان دادن صلاحیت‌ها	

## چرا باید طرح کسب و کار بنویسید؟

در حال حاضر شما ایده‌ای عالی برای محصول یا خدمتی جدید دارید. احساس می‌کنید پتانسیل، باانگیزه، و آماده‌ی پیشروی هستید. چالش اول شما: نوشتن طرح کسب و کار.

شاید با خود فکر می‌کنید: «چرا باید این زحمتو به خودم بدم وقت بذارم و یه برنامه‌ی رسمی بنویسم؟ نمی‌شه همین شکلی مشغول کار بشم؟». اگر شما مشغول به کار در شرکت بزرگی باشید و رئیس‌تان از شما بخواهد قبل از پیش رفتن با توسعه‌ی محصول جدید برنامه‌ای طراحی کنید، ممکن است به همین اندازه سرخورده شوید. شاید پرسید «فایده‌ی این پر مشغولگی چیه؟ چرا نباید بتونم یه مرتبه شروع کنم؟».

در این دام گیر نکنید. نوشتن یک طرح کسب و کار برای سرمایه‌گذاری‌های داخلی یا خارجی از جهات مختلفی مفید است، از جمله به دست آوردن تمایل افراد به مشارکت و ایجاد اشتیاق برای ایده‌ی شما، بهبود احتمال اینکه بتوانید با موفقیت محصول یا

۵۸ ..... نشان دادن گروه به صورت یک واحد

۶۷ ..... **۴** **عرضه‌ی محصول به بازار**

۶۷ ..... برنامه‌ی عملکرد: توصیف کسب و کار روزانه

۷۰ ..... برنامه‌ی بازاریابی: پیشبرد ارائه‌ی ارزش

۸۳ ..... **۵** **بر آورد خطرها و پاداش‌های مالی**

۸۳ ..... آماده‌سازی برنامه‌ی مالی‌تان

۸۷ ..... پیش‌بینی دغدغه‌های خوانندگان

۹۵ ..... **۶** **پیوست‌ها و نقاط مرجع**

۹۵ ..... اطلاعات مکمل

۹۵ ..... نقاط مرجع

۹۷ ..... **۷** **نتیجه‌گیری**

۹۹ ..... **۸** **خود را بیازمایید**

خدمت جدیدی تولید کنید، تأسیس یک شرکت، کسب سرمایه، فروش، و حفظ کسب و کارتان در طول زمان.

اگر می‌خواهید شرکتی کاملاً جدید تأسیس کنید، شرکتی را گسترش دهید، از شرکت مادر جدا شوید، یا حتی در یک سازمان تثبیت شده طرحی را آغاز کنید، نوشتن طرح کسب و کار به شما فرصت می‌دهد ایده‌ی خود را به طور کامل ارزیابی کنید. این کار همچنین روشی است که مخاطبان شما (یعنی سرمایه‌گذاران احتمالی، مدیران، و افرادی که منابع حیاتی مورد نیاز شما برای آغاز به کار و تداوم کسب و کارتان را تحت کنترل دارند) با استفاده از آن بتوانند کاربردی بودن ایده‌تان را ارزیابی کنند. هدف شما از این کار ایجاد رهنمودی برای کسب و کارتان است که به شما کمک می‌کند با فرصت‌ها و موانع اجتناب‌ناپذیری که در مسیرتان قرار خواهد داشت برخورد کرده و شاید مهم‌تر از همه، راهبردهایی برای جلوگیری از مشکلات پیش از وقوع آن‌ها ایجاد کنید. این کتاب با آشنا کردن شما با اجزای نوشتن طرح کسب و کار و ارائه‌ی مطالعه‌ی موردی اولیه‌ای بر روی یک سرمایه‌گذاری خیالی و فرضی به نام شرکت تکنو اکسیرسایز<sup>۱</sup> به شما نشان می‌دهد چگونه استدلالی ترغیب‌کننده برای

ایده‌تان بنویسید. این کار را در کل فصل‌های کتاب پیگیری خواهیم کرد.

### آغاز به کار

به گفته‌ی ویلیام سلمن<sup>۱</sup>، استاد دانشکده‌ی کسب و کار دانشگاه هاروارد و متخصص سرمایه‌گذاری‌های کارآفرینانه، در اکثر طرح‌های کسب و کار، فضایی بسیار زیاد به اعداد و فضایی بسیار کم به اطلاعات اختصاص می‌یابد. در نهایت، سرمایه‌گذاران هشیار درک می‌کنند، پیش‌بینی‌های مالی برای یک شرکت جدید (به خصوص برآوردهای مفصل ماهانه که تا سال‌های متمادی ادامه می‌یابد) معمولاً چیزی بیش از تخیلات خوش‌بینانه‌ی دیوانه‌وار نیستند. با توجه به این نکته، سلمن پیشنهاد می‌دهد طرح کسب و کار خود را بر اساس چارچوبی سازماندهی کنید که عوامل حیاتی برای هر سرمایه‌گذاری جدید را ارزیابی کند:

- **اشخاص.** افرادی که کسب و کار را آغاز و مدیریت خواهند کرد، و نیز هر طرف نخارج از شرکتی که منابع مهمی فراهم خواهد کرد.