

راهنمای جامع
نوشتن طرح کسب و کار

Business Plan



طرح کسب و کار چیست و چگونه آن را بنویسیم؟

تیم تحریریه اقیانوس آبی

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبی](#) سر بزنید.

در **راه اندازی کسب و کار** جدید، برای رسیدن به موفقیت باید اهداف و استراتژی کاملاً مشخصی برای دستیابی داشته باشد که در واقع همان **طرح کسب و کار** است. **طرح کسب و کار** (طرح تجاری، برنامه کسب و کار یا بیزینس پلن) یک برنامه مفصل و با جزئیات است که اهداف کسب و کارها و استراتژی‌ها را تعیین کرده و چگونگی رسیدن به آن‌ها را توضیح می‌دهد. در ادامه این مطلب از **گروه اقیانوس آبی**، علاوه بر آشنایی با مزایا و اجزای یک طرح کسب و کار، می‌توانید تمام اطلاعات مورد نیاز برای نوشتن طرح کسب و کار را نیز ببینید و **بیزینس پلن آماده** را نیز رایگان دانلود کنید.

طرح کسب و کار چیست؟

طرح کسب و کار **business plan** برنامه‌ای است که سه تا پنج سال آینده آن بیزینس را برنامه ریزی می‌کند و به مدیران مسیر درست را برای رسیدن به **اهداف کسب و کار** نشان می‌دهد. طرح کسب و کار بخش‌های مختلف سازمان، بازار هدف، استراتژی بازاریابی و برندینگ، روش‌های فروش، مسائل مالی و ... را به شکل دقیق و در یک بازه زمانی مشخص تعیین می‌کند.

اهمیت نوشتن طرح کسب و کار

در اکثر موارد، طرح کسب و کار یا بیزینس پلن آماده برای تاثیر روی سرمایه گذاران و تامین مالی سازمان با درخواست وام نوشته می‌شود، ولی این تنها مزیت و اهمیت پلن کسب و کار نیست:

۱. نوشتن بیزینس پلن باعث می‌شود تا درک درست‌تری از باطن کسب و کار خود به دست بیاورید و بتوانید میزان هزینه زمانی و پولی و منابع مورد نیاز را تخمین بزنید.

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به **اَقیانوس آبی** سر بزنید.



۲. اگر چند ایده خوب برای راه اندازی کسب و کار جدید در ذهنتان هست، اگر بیزینس پلان آن ها را بنویسید متوجه می شود که کدام یک ارزش بالاتری برای صرف زمان و انرژی شما را دارد و احتمال موفقیتش بالاتر است.

۳. هنگام نوشتن طرح تجاری کسب و کار نیاز دارید تا در مورد مشتریان هدف و رقبای خود تحقیق کنید. زمانی که تحقیقات شما کامل شد، دید بسیار بهتری برای نوشتن **استراتژی کسب و کار** و تصمیم گیری های حیاتی خواهید داشت.

۴. علاوه بر جذب سرمایه گذار، نوشتن طرح کسب و کار برای شریک شدن با بیزنس های دیگر هم مفید است، زیرا می توانید میزان نزدیکی اهداف، مخاطبان هدف و استراتژی های خود را مقایسه کرده و تشخیص دهید که آیا برای هم شرکای خوبی می شوید یا خیر.

۵. اگر بخواهید کسب و کارتان را توسعه دهید، طرح کسب و کار به شما کمک می کند دید واضح تری نسبت به زمان بندی، میزان توسعه، رشد سالانه و نوع گسترشی (راه اندازی و **معرفی محصول جدید**)، گسترش جغرافیایی، افزایش تعداد کارمندان و ... که می خواهید انجام دهید به شما می دهد. پس می توان گفت که طراحی بیزینس پلن به گونه ای ریسک را کاهش می دهد.

اجزای طرح کسب و کار

در ادامه این مطلب از **مجله اقیانوس آبی** اجزای طرح کسب و کار آورده شده است:

۱. اطلاعات کلی کسب و کار

- نام تجارت
- نام صاحب کسب و کار
- آدرس کامل

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به **اَقیانوس آبی** سر بزنید.



- لوگوی شرکت) [سفارش طراحی لوگو](#)

۲. خلاصه استراتژی سازمان

- فعاليت ها
- اهداف
- آمادگی برای بازار
- [بیانیه ماموریت](#)
- ساختار حقوقی و سرمایه

۳. خلاصه اجرایی

- یک یا دو جمله برای توصیف واضح و مختصر فعالیت این سازمان
- شرح مختصری از ویژگی های منحصر به فرد این شرکت
- جزئیات زمان و چرایی تشکیل شرکت
- جزئیات هر گونه حق مالکیت معنوی
- شرحی از تاریخچه بازاریابی محصول یا خدمت
- تشریح فروش سالانه، سود و عملکرد کلی شرکت تا به امروز
- یک یا دو جمله که اندازه بازار و پتانسیل رشد آن را توضیح دهد.
- ماهیت و منبع پیشنهادی برای رفع نیاز مالی شرکت

۴. مدیریت، سازمان و پرسنل

- مشخص کردن پست‌های مدیریتی کلیدی
- تعیین وظایف و مسئولیت‌های شغلی اولیه هر پست

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

- شناسایی افرادی که انتظار می‌رود هر موقعیت شغلی را پر کنند
- توضیحی در مورد چگونگی رفع کمبودها و شکاف مهارت ها
- شناسایی نیازهای مدیریتی و پرسنلی آینده برای تطبیق با رشد کسب و کار
- ترسیم **چارت سازمانی کسب و کار**
- افراد غیر مجری، شرکا و پیمانکاران فرعی

۵. مشخص کردن مشتریان و بازارهای هدف

- کمیت مشتریان هدف
- روند بازار
- اندازه
- تقسیم بندی
- موقعیت

۶. تعیین استراتژی بازاریابی و تبلیغات

- استراتژی بازاریابی
- طرح های تبلیغاتی
- کانال های فروش
- جزئیات هر بازاریابی آزمایشی
- **قیمت گذاری**

۷. جزئیات عملیاتی

- محل

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.



- مواد و **تامین کنندگان**

- تجهیزات

- پرسنل

- حمل و نقل و توزیع

- بیمه و حقوق

۸. بررسی اجمالی مالی

- مدل های فروش

- سود و جریان نقدی

- پیش بینی های مالی

- نیازمندی های تامین مالی

نحوه نوشتن بیزینس پلن

داشتن یک طرح کسب و کار عالی نیمی از پیروزی است. در راهنمای زیر، نکات کلیدی را که باید در مورد خودتان، کسب و کارتان، بازاری که وارد آن می‌شوید و اینکه چگونه می‌خواهید شکوفا شوید، توضیح داده ایم. با در نظر گرفتن این عوامل، شما در موقعیت بهتری برای ایجاد یک طرح کسب و کار که فرصت‌ها، ریسک‌ها و هویت کلیدی کسب و کار شما را در نظر می‌گیرد، خواهید بود.

اگر صاحب کسب و کار هستید و می‌خواهید دانش مدیریتی خود را بالا ببرید، **مگادوره مدیریت کسب و کار با نام دوره کاپیتان در محل گروه اقیانوس آبی در یزد** برگزار می‌شود. پیشنهاد می‌کنیم، حتما دوره کاپیتان را بررسی کنید و در صورتی که به مشاوره برای شرکت در دوره نیاز داشتید

با ما تماس بگیرید: **۹۱۰۰۲۰۸۰-۰۳۵**

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

۱. شما چه کسی هستيد؟

طرح کسب و کار شما احتمالاً اولین تماسی است که سرمایه گذاران بالقوه با کسب و کار شما خواهند داشت و آنها می خواهند بدانند که در چه کاری سرمایه گذاری می کنند.

۱. شماره تلفن

۲. آدرس ایمیل

۳. وب سایت

۴. هر پروفایل حرفه ای در رسانه های اجتماعی

۵. چه مهارت هایی / شرایطی دارید؟

۶. به چه چیزی علاقه دارید؟

۷. حوزه (های) تخصص شما در صنعت چیست؟

۸. چرا می خواهید کسب و کار خود را راه اندازی کنید؟

۲. ایده کسب و کار شما چیست؟

در این قسمت از بیزینس پلن شما باید جزئیات کلی شرکت خود را درج کنید. همچنین باید خلاصه ای از ایده و مدل کسب و کار خود را ارائه دهید و به چند سوال اساسی پاسخ دهید. توجه داشته باشید که پاسخ هر سوال را خیلی طولانی ننویسید. همه چیز باید مختصر و مفید باشد.

• در چه صنعتی می خواهید کار کنید؟

• چه محصول یا خدماتی فروخته خواهد شد؟

• چه تقاضایی را در بازار امروز برآورده می کنید؟

• تامین مالی کسب و کار چگونه خواهد بود؟

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

- به چه افراځي براي اسآءءام نياز ءاريد؟

بيشآءر بآوانيد: [راه انءازي كسب و كار اينآرنآي](#)

۳. محصول يا آءءماآ شما چيست؟

- كسب و كار قرار اسآء چه محصول(ها) يا آءءماآ(هايي) را بفروشء؟ آيا ارآئه محصولاآ يا آءءماآ اضافي را پيش بيني مي كنيد؟
- محصول چآونه آوليد مي شوء يا آءءماآ چآونه انجام مي شوء؟ آءهيزات مورد نياز براي ساخت يا ارآئه محصول / آءءماآ خود را ءر نظر بآيريد.
- هزينه آوليد / آءويل محصول يا آءءماآ چءءر اسآء؟
- محصول يا آءءماآ به چه قيمآي به مشآريان فروخته مي شوء؟ اسآراآري قيمآ آءاري شما چيست؟
- چآونه محصول يا آءءماآ به مشآري فروخته مي شوء؟ [اسآراآري باآاريابي](#) شما چيست؟ [باآاريابي محصولات](#) به چه صورت انجام مي شوء؟ مثلا آيا مآازه اي براي فروش كالا آواهيء ءاسآء؟ آيا شما سفارشاآ آنلاين مي پذيريد؟ آيا خودآان حضوري مشآري را باآاريابي مي كنيد؟
- آيا براي راه انءازي كسب و كار نياز به رعآيت الزاماآ قانوني ءاريد؟
- چه بيمه هايي ءاريد؟
- پآانسيل رشد براي محصول يا آءءماآ چءءر اسآء؟

۴. باآار شما چآونه اسآء؟

اين بخش از طرح كسب و كار جآيي اسآء كه شما مشآريان خود، آءاضاي آنها براي محصول / آءءماآ و نحوه برنامه ريزي براي ءسآرسي به آنها را آوضيح مي ءهيد. براي آشريح اين موضوع، بايد آءقياآ باآاريابي انجام ءهيد.

براي مشاهءه ساير مآاله هاي ما، آءما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

تحقیقات بازار می تواند به اشکال مختلف باشد. می توانید با مدیران آن صنعت صحبت کنید. نظرسنجی‌هایی (به صورت آنلاین یا حضوری) اجرا کنید تا بفهمید انتظارات جامعه محلی برای قیمت محصول یا خدمات شما چیست و مردم فکر می‌کنند چه چیزی در بازار موجود وجود ندارد.

- **مشتری معمولی شما کیست و کجا است؟** (مشخصات مشتریان مورد انتظار خود را شرح دهید. از جزئیاتی مانند سن، جنسیت، آنچه دوست دارند، جایی که خرید می‌کنند، شغل و ... بنویسید).
- **کسب و کار شما به چند مشتری خواهد رسید؟** (اندازه بازار خود و سهمی از بازاری که کسب و کار شما می تواند به آن برسد را مشخص کنید).
- **آیا قبلاً محصولات/خدماتی را به مشتریان فروخته اید؟** (اگر بله، لطفاً این فروش ها را توصیف کنید و برای نشان دادن شواهدی از آنها آماده باشید. آیا مردم برای خرید محصولات یا خدمات شما ابراز علاقه کرده اند؟ اگر چنین است، در اینجا ذکر کنید).
- **چالش‌های کنونی این صنعت چیست؟**

۵. نقاط قوت، ضعف، فرصت ها و تهدیدهای ایده شما چیست؟

در اصطلاح تجاری به این تحلیل SWOT می گویند که باید برای کارآفرینانی که یک کسب و کار جدید را شروع می کنند، در اولویت باشد.

- **نقاط قوت کسب و کار شما چیست؟ چه چیزی به کسب و کار شما برتری نسبت به رقبا می دهد؟**
- **نقاط ضعف کسب و کار شما چیست؟ چه چیزی کسب و کار شما را در مقایسه با رقبا در مضیقه قرار می دهد؟**
- **فرصت های اصلی کسب و کار شما چیست؟ کسب و کار شما از چه افراد، دارایی ها یا ارتباطاتی می تواند به نفع خود استفاده کند؟**

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتماً به [اکیانوس آبی](#) سر بزنید.

• تهديد‌هاي اصلي براي كسب و كار شما چيست؟ چه جنبه‌هايي از محيط يا رقابت شما ممكن است

مانع موفقيت شما شود؟

بيشتر بخوانيد: [چطور نقاط قوت و فرصت‌هاي كسب و كار خود را تشخيص دهيم؟](#)

۶. رقيب شما كيست؟

شناخت رقا براي هر كسب و كار و [استراتژي فروش](#) آن حياتي است. آنها در كجا قرار دارند و چگونه با شركت شما مقايسه مي شوند؟ رقبای خود را در اينترنت جستجو كنيد و در صورت وجود، مكان فيزيكي آن‌ها را نيز بررسي كنيد.

شناخت رقبای خود می تواند به شما کمک کند که چگونه محصول خود را قيمت گذاری كنيد، از كجا مشتريان را جذب كنيد و ساير داده‌هاي مهمی که به تقويت طرح كسب و كار شما کمک می کند.

رقبای شما به دو شكل هستند:

۱. **رقبای مستقيم**: كسانی که محصولات يا خدمات يكسان يا مشابه را می فروشند. براي يك كافي

شاپ، رقبای مستقيم ديگر كافي شاپ‌ها خواهند بود.

۲. **رقبای غير مستقيم**: كسانی که محصولات يا خدمات جايجزين می فروشند. براي كافي شاپ‌ها،

رقبای غيرمستقيم غذا يا نوشيدنی می فروشند و صندلی دارند. به عنوان مثال می تواند قهوه

خانه يا رستوران باشد.

برای مشاهده ساير مقاله‌هاي ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

جدول مقایسه رقبا در طرح کسب و کار

شرکت C	شرکت B	شرکت A	
			قیمت گذاری
			محل
			اندازه
			روش ارائه محصول / خدمت
			قیمت گذاری
			نقاط قوت
			نقاط ضعف

۷. تامین مالی کسب و کار چگونه است؟

این قسمت از طرح کسب و کار باید شامل تمام داده های مالی کسب و کار شما باشد و سعی در مخفی کردن واقعیت برای خودتان نداشته باشید.

۱. اگر از قبل این تجارت را شروع کرده‌اید، حساب‌های سال قبل (حداکثر سه سال) شما چقدر است؟
۲. جزئیات هر گونه وام یا دارایی معوقه را درج کنید.
۳. حساب های مدیریت جاری، پیش بینی جریان نقدی و تجزیه و تحلیل نقطه سر به سر را درج کنید.

۸. پیش بینی هزینه شما چیست؟

هزینه های راه اندازی کسب و کار بیش از هزینه اقلام فیزیکی لازم برای کسب و کار شما را شامل می شود. اما نگران نباشید - تمام هزینه های در نظر گرفته شده شما را می توان در یک سند خوانا به نام پیش بینی نقدی قرار داد.

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

این باید هزینه های ماهانه شما را مشخص کند و هزینه های تخمینی شما، هزینه های واقعی و تفاوت بین آنها را نشان دهد.

نه تنها اندازه‌گیری پیش‌بینی فروش (میزان پول وارد شده)، بلکه هر پول نقدی مانند دستمزد کارکنان یا پرداخت‌های تامین‌کننده نیز مفید است. همچنین هزینه های عملیاتی مانند تبلیغات یا هزینه های بانکی نیز وجود دارد که باید به معادله اضافه شود.

بیشتر بخوانید: [مدیریت هزینه](#) ها با ۸ تکنیک ساده

پیش بینی پول نقد ورودی

تفاوت	هزینه واقعی	هزینه تخمینی	
			فروش نقدی
			مجموعه حساب های مشتری
			وام
			سود
			سایر
			مجموع

پیش بینی پول نقد خروجی

تفاوت	هزینه واقعی	هزینه تخمینی	
			هزینه های محصول/خدمات
			مالیات بر حقوق و مزایا
			حقوق مدیر
			دستمزد پرسنل
			بازپرداخت وام
			تامین کنندگان
			سایر
			مجموع

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

هزينه هاي اجرائي

تفاوت	هزينه واقعي	هزينه تخميني	
			کارمزدهای بانکی
			دامنه وبسایت و هاست
			تبليغات
			بیمه
			اینترنت
			مجوزها
			لوازم اداری
			هزينه پست / حمل و نقل
			اجاره
			پيمانکاران فرعي
			خدمات رفاهي کارمندان
			سایر
			مجموع