

# بیزینس پلن

## Business Plan

تهیه شده توسط ویدان

<https://vidone.ir>

تهران، زعفرانیه، خیابان پسیان شمالی، نیش جامی پلاک ۲۸، مجتمع پیدایش، طبقه ۴ واحد ۶

تلفن: ۰۲۱ ۹۱۰۰۲۷۲۶ | [info@vidone.ir](mailto:info@vidone.ir)

[www.vidone.ir](http://www.vidone.ir) |  vidone |  vidone.ir

لوگو شرکت

نام شرکت

شماره تماس شرکت

تلفن شرکت

ارائه شده توسط: ...

عنوان شغلی: ...

آدرس ایمیل: ...

## فهرست مطالب

۱	خلاصه اجرایی
۱	هدف کسب و کار
۱	محصولات یا خدمات
۱	بازار هدف
۱	استراتژی‌های اصلی
۱	وضعیت مالی
۲	توصیف کسب و کار
۲	کسب و کار شما چیست؟
۲	رسالت و چشم‌انداز شما چیست؟
۲	چه ارزشی ارائه می‌دهید؟
۳	تحلیل بازار
۳	تحقیقات بازار
۳	تحلیل رقبا
۳	تقسیم بندی بازار
۳	موقعیت سنجی
۴	سازماندهی و مدیریت
۴	ساختار سازمانی
۴	تیم مدیریتی
۴	هیئت مدیره و مشاوران
۵	محصولات و خدمات
۵	شرح محصول و خدمات
۵	مزایای محصول

۵ ..... چرخه عمر محصول

۵ ..... فرآیند تولید یا ارائه خدمات

**۶ ..... استراتژی بازاریابی و فروش**

۶ ..... استراتژی قیمت‌گذاری

۶ ..... روش‌های تبلیغاتی

۶ ..... کانال‌های توزیع

۶ ..... استراتژی فروش

**۷ ..... برنامه عملیاتی**

۷ ..... مکان کسب و کار

۷ ..... تجهیزات و فناوری

۷ ..... فرآیندهای عملیاتی

۷ ..... مدیریت زنجیره تامین

**۸ ..... برنامه مالی**

۸ ..... پیش بینی درآمد

۸ ..... پیش بینی هزینه ها

۸ ..... بودجه بندی

۸ ..... ترازنامه

۸ ..... تحلیل نقطه سر به سر

**۹ ..... پیوست ها**

## ۱) خلاصه اجرایی

**Commented [Vidone1]:** با وجود اینکه نوشتن خلاصه: اجرایی اولین گام بیزینس پلن است، توصیه می شود همیشه نوشتن آن را به آخر کار بسپارید تا از ایده بقیه بخش های خلاصه اجرایی باید بیزینس پلن در نوشتن آن استفاده کنید چکیده ای مختصر اما کامل از کل بیزینس پلن باشد.

## هدف کسب و کار

**Commented [Vidone2]:** توضیح دهید که کسب و کار شما چه هدفی دارد و چه مشکلی را حل می کند.

## محصولات یا خدمات

**Commented [Vidone3]:** محصول یا خدمتی که ارائه می دهید چیست و چرا ارزشمند است.

## بازار هدف

**Commented [Vidone4]:** مشخص کنید مشتریان شما چه کسانی هستند و چه نیازهایی دارند.

## استراتژی های اصلی

**Commented [Vidone5]:** در این بخش نحوه دستیابی به اهداف را ذکر کنید و به طور مختصر بگویید در بازار چگونه میخواهید با رقبا رقابت کنید.

## وضعیت مالی

**Commented [Vidone6]:** یک نمای کلی از وضعیت مالی فعلی و پیش بینی های آینده. این بخش باید حدود یک تا دو صفحه باشد و خواننده را به ادامه خواندن ترغیب کند.

## ۲) توصیف کسب و کار

**Commented [Vidone7]:** کسب و کار خود را به صورت کامل معرفی کنید. این شامل تاریخچه شرکت، فلسفه و رسالت آن، و توضیح مختصری از صنعتی که در آن فعالیت می کنید، می شود.

## کسب و کار شما چیست؟

**Commented [Vidone8]:** ماهیت کسب و کار، محصولات یا خدمات، و بازارهای هدف شما چیست؟

## رسالت و چشم انداز شما چیست؟

**Commented [Vidone9]:** چه هدفی را دنبال می کنید و چه ارزشی به مشتریان خود ارائه می دهید؟

## چه ارزشی ارائه می دهید؟

**Commented [Vidone10]:** مزیت رقابتی شما نسبت به رقبا چیست و چرا مشتریان باید شما را انتخاب کنند؟ این بخش به خواننده کمک می کند تا بهتر بفهمد که کسب و کار شما چیست و چه اهدافی دارد.

### ۳) تحلیل بازار

**Commented [Vidone11]:** مشخص کنید گروه مخاطبان کسب و کار شما و حجم احتمالی بازاری که به آن وارد شده‌اید چقدر است. شما در این بخش می‌توانید پرسونای گروه هدفتان را بسازید. تحلیل بازار بخش مهمی از بیزینس پلن است که نشان می‌دهد شما بازار هدف خود را به خوبی درک کرده‌اید یا خیر.

### تحقیقات بازار

**Commented [Vidone12]:** به بررسی بازار هدف، نیازها و رفتارهای مشتریان بپردازید. حجم بازار چقدر است و روندهای جاری در این بازار چیست؟

### تحلیل رقبا

**Commented [Vidone13]:** رقبای اصلی شما چه کسانی هستند؟ نقاط قوت و ضعف آن‌ها چیست؟ چه مزیتی نسبت به آن‌ها دارید؟

مزیت رقابتی	نقاط ضعف	نقاط قوت	نام (کارگاه یا شرکت)

### تقسیم‌بندی بازار

**Commented [Vidone14]:** بازار را به بخش‌های مختلف تقسیم کنید و توضیح دهید که هر بخش چه ویژگی‌هایی دارد.

### موقعیت‌سنجی

**Commented [Vidone15]:** جایگاه کسب و کار شما در بازار چگونه است؟ چه بخشی از بازار را هدف قرار داده‌اید؟ این بخش به شما کمک می‌کند تا از فرصت‌ها و تهدیدهای موجود در بازار آگاه شوید و استراتژی‌های خود را بر اساس آن‌ها تنظیم کنید.

#### ۴) سازمان‌دهی و مدیریت

##### ساختار سازمانی

شرح	تعداد نفرات	عنوان پست سازمانی
		۱ مدیر عامل
		۲ تولید
		۳ اداری
		۴ کارگر ساده
		۵ کارگر ماهر
		۶ نگهبان

**Commented [Vidone16]:** این بخش به ساختار سازمانی و تیم مدیریتی کسب‌وکار شما می‌پردازد. اطلاعات کاملی از تعداد کارمندان و هیئت مدیره خود جمع‌آوری کنید و در این قسمت توضیح دهید.

**Commented [Vidone17]:** نمودار سازمانی کسب‌وکار خود را ارائه دهید و توضیح دهید که هر بخش چگونه به یکدیگر متصل است. برای این منظور از جدول زیر نیز می‌توانید کمک بگیرید.

##### تیم مدیریتی

##### هیئت مدیره و مشاوران

**Commented [Vidone18]:** اعضای کلیدی تیم مدیریت را معرفی کنید، از جمله سوابق تحصیلی و تجربیات کاری آن‌ها. چرا این افراد برای موفقیت کسب‌وکار شما مناسب هستند؟

**Commented [Vidone19]:** اگر کسب‌وکار شما هیئت مدیره یا مشاورانی دارد، آن‌ها را نیز معرفی کنید. این بخش نشان‌دهنده قدرت و تجربه تیم شما است و به خواننده اعتماد بیشتری به موفقیت کسب‌وکار می‌دهد.



## ۵) محصولات یا خدمات

**Commented [Vidone20]:** در این بخش، به طور دقیق توضیح دهید که چه محصول یا خدماتی را ارائه می‌دهید. محصول شما چه نیازی را بر طرف می‌کند، طول عمر آن چقدر است و چگونه تولید می‌شود؟

## شرح محصول یا خدمات

**Commented [Vidone21]:** محصول یا خدمت شما چیست و چه ویژگی‌هایی دارد؟

## مزایای محصول

**Commented [Vidone22]:** چرا محصول یا خدمت شما از نظر مشتریان ارزشمند است؟ چه مشکلی را حل می‌کند؟

## چرخه عمر محصول

## فرآیند تولید یا ارائه خدمات

**Commented [Vidone23]:** عمر مفید محصول یا خدمات شما چقدر است؟ آیا محصول شما نیاز به به‌روزرسانی یا ارتقا دارد؟

**Commented [Vidone24]:** توضیح دهید که چگونه محصول شما تولید می‌شود یا خدمات شما ارائه می‌شود. این بخش به طور دقیق ارزش پیشنهادی شما را بیان می‌کند و اهمیت محصول یا خدمات شما را برای مشتریان روشن می‌سازد.

## ۶) استراتژی بازاریابی و فروش

### استراتژی قیمت گذاری

### روش های تبلیغاتی

### کانال های توزیع

### استراتژی فروش

**Commented [Vidone25]** بخش استراتژی بازاریابی توضیح می دهد چگونه قصد دارید جایگاه خود را در بازار پیدا کنید. چه نیازهایی در بازار وجود دارد که هنوز برآورده نشده اند و ما چگونه می خواهیم آن ها را پاسخ دهید؟ چطور محصول یا خدمات خود را از رقبا متمایز می کنید؟ چه ویژگی ها و مزایای ویژه ای به مشتریان ارائه می دهید؟ برای قیمت گذاری چه برنامه ای دارید؟ از چه کانال های توزیع استفاده می کنید؟ و به چه شکلی با مشتریان خود ارتباط برقرار خواهید کرد؟ در نهایت، چه استراتژی فروشی را برای رسیدن به اهدافمان انتخاب خواهید کرد؟

**Commented [Vidone26]** چگونه قیمت محصولات یا خدمات خود را تعیین می کنید؟ چه عواملی بر قیمت گذاری شما تاثیر می گذارد؟

**Commented [Vidone27]** چگونه محصولات یا خدمات خود را به مشتریان معرفی می کنید؟ از چه کانال های بازاریابی استفاده می کنید؟

**Commented [Vidone28]** محصولات خود را از چه راه هایی به دست مشتریان می رسانید؟ آیا از فروش مستقیم، آنلاین، خرده فروشی یا توزیع کنندگان استفاده می کنید؟

**Commented [Vidone29]** چه رویکردی برای فروش محصولات دارید؟ تیم فروش شما چگونه فعالیت می کند؟ این بخش نشان می دهد که شما برنامه ای دقیق برای ورود به بازار و جذب مشتریان دارید.

## تحلیل SWOT

	<b>W : نقاط ضعف خود و یا سازمان خود</b>
	<b>T : تهدیدها و بحران های محیط</b>
	<b>O : فرصت ها و موقعیت های محیط</b>
	<b>S : نقاط قوت خود و یا سازمان خود</b>

## ۷) برنامه عملیاتی

**Commented [Vidone30]:** بخش عملیاتی توضیح می دهد که چگونه کسب و کار خود را اداره کرده و ارزش به مشتریان خود ارائه می دهید. به عنوان مثال، اگر کیفیت بالای یکی از مزیت های رقابتی شما در بازار خواهد بود، عملیات خود را به گونه ای طراحی کنید که کیفیت بالایی را ارائه دهد، نه هزینه های پایین. به طور کلی این بخش به جزئیات عملیاتی کسب و کار شما می پردازد و نحوه انجام فعالیت های روزانه را توضیح می دهد.

## مکان کسب و کار

**Commented [Vidone31]:** کسب و کار شما کجا قرار دارد و چرا این مکان را انتخاب کرده اید؟

## تجهیزات و فناوری

**Commented [Vidone32]:** چه تجهیزاتی برای تولید یا ارائه خدمات نیاز دارید؟ آیا فناوری خاصی در کسب و کار شما نقش دارد؟

## فرآیندهای عملیاتی

**Commented [Vidone33]:** مراحل مختلف تولید یا ارائه خدمات را توضیح دهید. چگونه مواد اولیه تامین می شود؟ فرآیند تولید یا ارائه خدمات چگونه است؟

## مدیریت زنجیره تامین

**Commented [Vidone34]:** تامین کنندگان شما چه کسانی هستند و چگونه مواد اولیه یا محصولات مورد نیاز شما را تامین می کنند؟ این بخش به خواننده نشان می دهد که کسب و کار شما چگونه به طور روزانه فعالیت می کند و چگونه عملیات ها را مدیریت می کنید.

## ۸) برنامه مالی

**Commented [Vidone35]**: برنامه مالی از مهم‌ترین بخش‌های بیزنس پلن است که وضعیت مالی کسب‌وکار شما را بیان می‌کند.

### پیش‌بینی درآمد

**Commented [Vidone36]**: پیش‌بینی کنید که کسب‌وکار شما در سال‌های آینده چه مقدار درآمد خواهد داشت.

### پیش‌بینی هزینه‌ها

**Commented [Vidone37]**: تمامی هزینه‌های مربوط به کسب‌وکار از جمله هزینه‌های ثابت و متغیر را پیش‌بینی کنید.

### بودجه‌بندی

**Commented [Vidone38]**: منابع مالی خود را تخصیص دهید و برنامه‌ریزی کنید که چگونه هزینه‌ها و درآمدها را مدیریت خواهید کرد.

### ترازنامه

### تحلیل نقطه سر به سر

محاسبه نقطه سر به سر:

$$\text{درصد نقطه سر به سر} = \frac{100 \times \text{هزینه‌های ثابت}}{\text{هزینه متغیر فروش کل}}$$

• نرخ بازدهی سرمایه:

$$\text{نرخ بازدهی سرمایه} = \frac{\text{هزینه تسهیلات مالی} + \text{سود و زیان ویژه}}{\text{کل سرمایه گذاری}}$$

• دوره‌ی بازگشت سرمایه:

$$\text{نرخ بازگشت سرمایه} = \frac{\text{کل سرمایه گذاری}}{\text{استهلاک قبل از بهره‌برداری} + \text{استهلاک} + \text{هزینه تسهیلات مالی} + \text{سود}}$$

**Commented [Vidone39]**: وضعیت مالی کسب‌وکار خود را در یک زمان مشخص، از جمله دارایی‌ها، بدهی‌ها و حقوق صاحبان سهام، نشان دهید.

**Commented [Vidone40]**: نقطه‌ای که در آن کسب‌وکار شما شروع به سودآوری می‌کند را محاسبه کنید. این بخش بسیار مهم است زیرا نشان می‌دهد که کسب‌وکار شما از نظر مالی چقدر پایدار و قابل اعتماد است.

## پیوست‌ها (۹)

**Commented [Vidone41]:** در بخش پیوست‌ها، هرگونه اطلاعات تکمیلی که ممکن است برای خواننده مفید باشد را قرار دهید. این شامل مواردی مانند رزومه تیم مدیریتی، مجوزها، قراردادهای، مطالعات بازار، جزئیات محصولات یا خدمات، و هر اطلاعات دیگری است که باعث تقویت بیزینس پلن شما می‌شود.