



بهبودی  
سین  
دستی  
دانشگاه علوم پزشکی و خدمات بهداشتی  
معاونت تحقیقات و فناوری  
مدیریت توسعه فناوری سلامت



نام دوره: آموزش نوشتن طرح کسب و کار اینترنتی

مدرس دوره: نازیلا سپهر کیا (کارشناس ارشد نانوفیزیک، نانو محاسبات)

برگزارکننده دوره: مدیریت امور فناوری - معاونت تحقیقات و فناوری



یکی از ابزارهای مناسب برای تحقیق **مدل کسب و کار** است.

### طرح یا مدل کسب و کار چیست؟

معادل واژه انگلیسی (Business Plan) - یک مدرک کاغذی یا فایل الکترونیکی است. ابزاری برای شناخت و مدیریت نحوه اجرای کسب و کار است.

### طرح کسب و کار اینترنتی چیست؟

طرح برای کسب و کارهای اینترنتی مانند طرح برای هر نوع کسب و کاری درباره مفاهیم کاسبی است. مفاهیمی مانند چشم انداز رسالت ایده ها، و برنامه ها در خصوص مشتریان؛ رقبا و مسایل مالی و امثال آن.

### مزایای داشتن طرح کسب و کار اینترنتی چیست؟

راه اندازی و اداره یک کسب و کار اینترنتی به خصوص یک کاسبی نوپا فعالیتی **پر مخاطره** است. آمارها نشان می دهد که متاسفانه بیش از ۸۰ درصد کسب و کارهای اینترنتی نوپا در همان سال اول **ورشکسته** می شوند. طرح کسب و کار اینترنتی برای این است که تا حد ممکن مطمئن شویم زمان پول و انرژی که صرف می کنیم در تمامی ریسک های بالقوه **کمینه** شده اند.



## لازمه نوشتن یک طرح کسب و کار چیست؟

۱. آشنایی با بخش های مختلف طرح
۲. جمع آوری اطلاعات مورد نیاز هر بخش
۳. تحلیل اطلاعات و شناخت کامل حوزه کسب و کار
۴. نوشتن در قالب و ساختار استاندارد



## طرح کسب و کار از چه اجزائی تشکیل می شود ؟

1. صفحه جلد
  2. فهرست مطالب
  3. خلاصه اجرایی
  4. معرفی کسب و کار
  5. محصول و خدمات
  6. تحلیل بازار
  7. برنامه مالی
  8. استراتژی و اجرا
  9. تیم مدیریتی
  10. برنامه سایت
- در معرفی کسب و کار **برنامه مالی** و **برنامه بازار** هسته اصلی هر طرح هستند.
- حداقل مواردی که باید در یک طرح کسب و کار اینترنتی وجود داشته باشد عبارتند از:

1. معرفی کسب و کار
2. اندازه بازار روند و آینده بازار / بخش بندی بازار (بازار هد)،
3. تحلیل صنعت / رقبا در بخش برنامه بازار
4. نقطه سر به سر و جریان نقدینگی در بخش برنامه مالی



چه نکات مهمی را باید در نوشتن یک طرح کسب و کار در نظر بگیریم؟

1. بهره وری و کارایی **Effectiveness**

2. مناسب و مقرون به صرفه بودن **Efficiency**

3. محرمانگی **Confidentiality**

4. یکپارچگی **Integrity**

5. در دسترس بودن **Availability**

6. تطابق با استاندارد **Compliance**

7. قانون **Regulation**



## نحوه نوشتن خلاصه مدیریت کسب و کار

خلاصه مدیریت فقط یک چکیده از برنامه نیست - یک مقدمه نیست - یک مجموعه تصادفی از نکات مهم نیست .

ترجیحا دو صفحه حداکثر پنج صفحه باشد.

خلاصه مدیریت باید : منطقی روشن و هیجان انگیز باشد.

خلاصه مدیریت شبیه یک رزومه است .

اگر بتواند توجه خواننده را جلب نماید بقیه گزارش نیز خوانده خواهد شد .

خلاصه مدیریت مینیاتور برنامه کسب و کار باید جلب توجه خواننده را به همراه داشته باشد .

شما چه کسی هستید؟ - راهبرد و چشم انداز شما چیست؟ - کسب و کار شما چیست؟ - بازار شما چیست؟ - چه قدر سرمایه

نیاز دارید؟ و آن را چگونه هزینه خواهید کرد؟ - مزیت رقابتی پایدار شما چیست؟ - توان تولید درآمد برنامه کسب و کار شما

چقدر است؟

بطوریکه وقتی خواننده آن را تمام کرد می تواند به دیگران بگوید شما قرار است چه کنید .



**نحوه نوشتن ماموریت کسب و کار جهت معرفی به بازار کار**

ما که هستیم ؟

به چه نیازی پاسخ می دهیم؟

به چه روشی به نیازهای مشتریان پاسخ می دهیم؟

چه چیزی ما را متمایز یا منحصر می کند؟



برای تحلیل و محاسبه چشم انداز بازار به چه داده هایی نیاز داریم ؟

تعداد کل مشتریان در بخش بازار

درصد مشتریان هدف

فروش سالیانه به هر مشتری

سود آوری متوسط هر مشتری

فروش و سود آوری کل از هر بخش بازار

فروش و سود آوری کل در بازار

روند آمار فوق در سال های آینده





کیفیت،

ویژگی امکانات،

بسته بندی،

گارانتی خدمات اضافی،

قطعات یدکی قیمت،

تخفیف خرید اعتباری،

وامهای خرید،

اجازه تاخیر پرداخت در محل

تعداد مکانهای توزیع،

موقعیت مکانهای توزیع،

سطح موجودی محصول،

شیوه رساندن محصول به مشتری

نحوه ارائه تبلیغات، اشانتیون ...

## ویژگیهای ارائه محصول :



## امکان سنجی یا Feasibility Study چیست؟

- امکان سنجی مالی
- امکان سنجی بازار
- امکان سنجی فنی
- امکان سنجی اقتصادی



## تفاوتهای امکان سنجی FS با طرح کسب و کار BP چیست؟

- در BP قسمتهایی وجود دارد که در FS نیست مثل مشخصات تیم مدیریتی و مکان اجرای طرح.
- در FS قسمتهایی وجود دارد که در BP نیست مثل سناریوهای مختلف جایگزین طرح.
- FS در مراحل ابتدایی پیشرفت و توسعه پروژه تهیه می شود ولی BP همواره در طول پروژه تغییر و بروز رسانی می شود.
- FS چندین سناریوی اجرای پروژه را بررسی می کند و BP فقط یک سناریو را بررسی می کند.
- FS را هر تیم خارج پروژه می تواند تهیه کند ولی BP توسط تیم مجری پروژه تهیه می شود.
- FS پروژه را از دید کلی مورد ارزیابی قرار می دهد ولی BP تمرکز زیادی بر جزییات اجرای پروژه دارد حتی مشخصات افراد کلیدی و مکان.



## سئوالاتی که می‌تواند به تحلیل بهتر رقبا کمک کند:

- رقبای اصلی ما در بازارهای مختلف چه کسانی هستند؟
- مزیت‌های شرکت شما نسبت به سایر رقباء چیست؟
- قوت و ضعف‌های رقباء
- اندازه و ابعاد رقبا از لحاظ تعداد کارمندان و سهم بازار در چه حد است؟
- رقبا در کدام بخش‌های بازار متمرکز هستند؟
- آیا راهبرد رقبا بازار محور یا محصول محور است؟
- آیا بر روی قیمت و یا ویژگی‌های محصول متمرکز هستند؟
- تنوع محصولات آن‌ها چقدر است؟
- آیا در فناوری پیش‌رو هستند و یا آن را خریداری می‌نمایند؟
- برداشت بازار و یا مصرف‌کننده نسبت به رقبا چیست؟
- و ....



## طرح کسب و کار یک صفحه ای

- ❖ **چشم انداز:** یک تصویر ذهنی از کسب و کار در آینده بلند مدت
- ❖ **ماموریت (رسالت):** فلسفه وجودی کسب و کار
- ❖ **اهداف:** مقاصد ویژه و قابل اندازه گیری که به دنبال رسیدن به آن ها هستید.
- ❖ **استراتژی ها:** چگونه این کسب و کار در بلند مدت راه اندازی و اداره می شود و رشد خواهد کرد.
- ❖ **برنامه ها:** کارهای مشخصی که باید انجام پذیرند تا به اهداف خود برسید.