

چگونه یک طرح تجاری خوب تهیه کنیم؟ راهنمای مبتدیان برای نوشتن یک طرح تجاری هوشمند



آیا می‌خواهید یک فرد موفق در حوزه کسب و کار باشید، اما هیچ ایده‌ای ندارید و نمی‌دانید از کجا باید آغاز کنید؟ نوشتن یک طرح تجاری هوشمند کلید موفقیت شماست. طرح‌های تجاری برای کارآفرینان بسیار مهم و حیاتی هستند، همچنین برای صاحبان کسب و کار که جایگاهی در بازار دارند و همچنین کسانی که به فکر راه‌اندازی کسب و کار هستند، نیز ضروری‌اند؛ چراکه باید ایده‌های جدید و مفاهیم دقیق افکار فرد را در نظر گرفت و خطرات احتمالی و منافع را ارزیابی نمود.

برای آن که طرح تجاری شما به خوبی کار کند و شما بتوانید رضایت سرمایه‌گذاران را برای کمک به پروژه خود جلب کنید، باید یک طرح تجاری مناسب بنویسید. امروزه، این امکان وجود دارد که نه تنها مقالات پژوهشی سفارشی را خریداری کنید، بلکه از متخصصان بخواهید طرح تجاری شما را بنویسند. یک طرح تجاری همیشه یک کار مهم انجام می‌دهد، این که نشان می‌دهد آیا ارزشش را دارد زمان، انرژی و پول خود را صرف یک ایده خاص کنید؟



یک طرح تجاری هوشمند با کیفیت باید شامل چه مواردی باشد؟

شما خیلی ساده می‌توانید یک طرح تجاری برای خودتان ایجاد نمایید. باید این حقیقت را بدانید که این سند فقط برای استفاده شخصی شما تهیه شده و هیچ گونه بررسی پیچیده‌ای را انجام نمی‌دهد. نگران این موضوع که ساختار این طرح کامل نیست، نباشید. به خاطر داشته باشید که هیچ کسی حق ندارد شما را تحت فشار قرار دهد و اصراری بر این سند یا آن سند داشته باشد. هر فرد شاغل در کسب و کار در واقع مدیر، بازاریاب، سرمایه‌دار و سرمایه‌گذار خودش است یعنی 4 در 1.

مواردی وجود دارند که یک طرح تجاری خوب باید به طور حتم شامل آن‌ها باشد. در بخش اول، باید به بازاریابی توجه کنید. در بخش دوم، باید به طور مفصل به مسائل مالی کسب و کار خود بپردازید: آماده‌اید چه محصول یا خدماتی را به مصرف‌کنندگان عرضه کنید؟ محصولات یا خدمات شما چه نیازها و خواسته‌هایی را می‌توانند برآورده نمایند؟ مزایای استفاده از محصول یا خدمات از نقطه نظر مشتری چیست؟



نگاهی به مولفه‌های مهم یک طرح تجاری:

- **محصول یا سرویس:** در این قسمت، شما باید به طور مفصل در مورد محصول توضیح دهید. باید مزایای محصولی که می‌خواهید به مشتری عرضه کنید را تعیین کرده و ارزش کالای مرتبط با مشتری را با جزئیات شرح دهید. برای آن که کار کمی آسانتر شود، می‌توانید از پاسخ‌های دقیق به سوالات استفاده کنید. چه نوع محصول یا خدماتی را می‌خواهید به مشتریان عرضه کنید؟ محصولات یا خدمات شما چه نیازها و خواسته‌هایی را می‌توانند برآورده سازند؟ مزیت‌های محصول یا خدمات شما از نقطه نظر مشتریان کدامند؟
- **بازار:** در این قسمت از سند، اول از هر چیزی لازم است به این سوال پاسخ دهید " به چه کسانی می‌توانید اجناس/ خدمات خود را عرضه کنید و به فروش برسانید؟" ارزشش را دارد که به اندازه بازار توجه کنید. برای فهمیدن این موضوع می‌توانید از تحقیقات بازاریابی استفاده کنید. می‌توانید از کمک متخصصین یا " روش فرضیه‌سازی" استفاده کنید یعنی با استفاده از اطلاعات موجود در رسانه‌ها و منابع اینترنتی یا مشخصات شخصی، فرضیه بسازید. لازم است حیطه فروش (شهر، منطقه، غیره) را مشخص کنید و به سوالاتی همچون " مردم چقدر از این محصول/ سرویس استفاده می‌کنند (استفاده طولانی مدت ، استفاده روزانه یا غیره) ؛ " هزینه این محصول در مقایسه با محصول مشابه در نزدیکترین سازمان‌های رقابتی چقدر است؟"
- **فروش و پیش بینی:** این آیتم از طرح کسب و کار بهتر است در دراز مدت یعنی به صورت سالیانه محاسبه شود. باید فروش‌های فصلی و میزان جریان در کل سال را در نظر بگیرید. این حجم برنامه‌ریزی شده نباید یک ماهه باشد بلکه باید برای دوره‌های شش ماهه یا چهارماهه در نظر گرفته شود. در نتیجه باید پیش بینی‌های فروش را به گونه‌ای انجام دهید که در آینده و در نمونه‌ای از مشتریان به کار گرفته شوند. چنین " تصویری" از مشتریان برای انجام تحقیقات بازاریابی در آینده مورد نیاز خواهد بود. پس از آن، امکان ساخت یک طرح فروش برای محصول/ خدمات وجود دارد و شما قادر خواهید بود تبلیغات را با در نظر گرفتن هزینه‌های معین برای آن توسعه دهید.
- **تبلیغات:** یکی از مولفه‌های اصلی یک طرح کسب و کار که به خوبی تدوین شده، تبلیغات و اجرای آن است. در اغلب موارد، یک کسب و کار نوپا به اندازه کافی مسائل مالی را مورد بررسی قرار نمی‌دهد. بنابراین بسیار مهم است که تمام گزینه‌های تبلیغات برای مثال تبلیغات در اینترنت را به دقت مد نظر قرار دهید.



برای این که همه موارد را به درستی محاسبه کنید، باید سوالات زیر را از خودتان بپرسید: " چه اطلاعاتی برای انتقال به مشتریان مهم هستند؟"، "کدام ابزارهای تبلیغاتی در دسترس شما هستند که بسیار مفید و کارآمدند؟" ، " چقدر مایلید در یک کمپین تبلیغاتی سرمایه‌گذاری کنید؟". بعد از ارائه توضیحات به هر کدام از آیت‌ها طرح تجاری، بهتر است بار دیگر آن‌ها را بخوانید تا در نهایت یک تصویر کامل از کسب و کار آینده خود داشته باشید. در صورت لزوم سند را تکمیل کنید و اقلام فردی را گسترش دهید. کارآفرینان تازه کار باید همیشه صد در صد از تمام اقداماتی که قرار است انجام دهند، مطمئن باشند. هرگز متوقف نشوید و به مسیری که در پیش گرفته‌اید، ادامه دهید. نکته مهم این است که یک طرح تجاری خوب بنویسید.

منبع:

[codecondo](#)

تاریخ انتشار:

23 آبان 1397

نشانی منبع:

<https://www.shabakeh-mag.com/success-and-entrepreneurship/13711/%D8%B1%D8%A7%D9%87%D9%86%D9%85%D8%A7%DB%8C-%D9%85%D8%A8%D8%AA%D8%AF%DB%8C%D8%A7%D9%86-%D8%A8%D8%B1%D8%A7%DB%8C-%D9%86%D9%88%D8%B4%D8%AA%D9%86-%DB%8C%DA%A9-%D8%B7%D8%B1%D8%AD-%D8%AA%D8%AC%D8%A7%D8%B1%DB%8C-%D9%87%D9%88%D8%B4%D9%85%D9%86%D8%AF>