



لطفاً در این قسمت چیزی ننویسید
تاریخ دریافت: / / ۱۳
کد اختصاصی:

« راهنمای تکمیل کاربرگ اولیه »

۱-۱۳- کسب و کار شمار چه کالاها یا خدماتی را عرضه خواهد کرد؟

هر کسب و کاری، کالا یا خدمتی را عرضه می کند. به دقت در مورد این که کسب و کار شما چه چیزی را عرضه خواهد کرد، فکر کنید. آیا انواع کالاها یا خدمات گوناگونی را عرضه می کنید یا تنها یک کالا یا خدمت قرار است عرضه شود؟ آیا خدمت یا کالای شما کاملاً جدید است؟ آیا از مهارت های فنی لازم برای ارائه ی این کالاها خدمات برخوردارید؟ آیا برای ساخت این کالا یا ارائه این خدمات باید افراد دیگری را استخدام کنید؟ توضیح دهید؟

۲-۱۳- چشم انداز

داشتن طرح تجاری برای یک شرکت تاسیس شده حیاتی است حتی برای شرکت هایی که در مراحل مقدماتی کار هستند، زیرا:

- به مدیر شرکت یا فرد کارآفرین کمک می کند، روی طراحی و راه اندازی کسب و کارش تمرکز کند.
- یک چهارچوب منطقی که شرکت در ۳ الی ۵ سال آینده باید بر اساس آن عمل کند را مشخص می نماید.
- ابزار خوبی است برای انتقال چیزی که در ذهن شما می گذرد به همکاران، شرکا و سرمایه گذاران.
- یک مقیاس برای اندازه گیری پیشرفت کار در مراحل مختلف راه اندازی کسب و کار می باشد.

یک طرح تجاری ۱ صفحه ای خوب با یک بار دقیق خواندن قابل فهم است. اولین مرحله شرح مختصری از ایده محوری کسب و کار است که شامل مبانی علمی و آزمایشگاهی طرح می باشد. در این قسمت باید مسائل کلیدی ایده محوری توصیف گردند. (بخش اول قسمت ۲) دومین مرحله توسعه یک چشم انداز خوب برای فعالیتهای شما می باشد که در بخش دوم قسمت ۱ می آید. این قسمت باید تصویری از کالا یا خدمات، مشتریان و فعالیت های شرکت مورد نظر در ۳ یا ۵ سال آینده باشد. در واقع شما باید به سوال "اگر یک نفر از مریخ کسب و کار شما را ببیند، چه چیزی خواهد گفت؟" پاسخ دهید.

مثالی از یک چشم انداز :

شرکت مرجع در شهر تهران تاسیس خواهد شد. کارمندان در زمینه های مشاوره آموزشی، نرم افزار، تجارت الکترونیکی، بازاریابی و پشتیبانی از سایت، مشغول خواهند شد و حدود ۱۰ نفر پرسنل خواهد داشت. مرجع امکان جستجو در پایگاه داده کاملی از آموزشگاه های ایران و اطلاعات ریز زمانبندی کلاسهای آنها را در اختیار کاربران قرار می دهد. بدلیل در دسترس و رایگان بودن و اینکه اولین سرویس در نوع خود در ایران می باشد از استقبال خوبی برخوردار خواهد بود.



لطفاً در این قسمت چیزی ننویسید
تاریخ دریافت: / / ۱۳
کد اختصاصی:

۳-۱۳- ماموریت (چرا این کار را شروع کرده اید؟)

در این بخش توضیح دهید که چرا این کالا یا خدمات را تولید می کنید، یا اصلاً چرا مشتریان حاضرند کالا یا خدمات شما را بخرند؟ این بخش تعهد و مسئولیت شما را به کار نشان می دهد. به عنوان مثال:

مرجع سرویسهای پیشرفته اینترنتی را برای نگهداری، دسته بندی و جستجوی اطلاعات آموزشگاه های کشور طراحی و پیاده سازی می کند. بخش زیادی از این سرویسهای web-base به شکل رایگان در اختیار علاقمندان و بالاص دانش آموزان و دانشجویان قرار می گیرد. آموزشگاه ها برای قرار دادن اطلاعاتشان روی سایت هزینه می پردازند. مهمترین خصوصیات مرجع دسترسی آسان با هزینه کم، امکان جستجو و ثبت نام On line در آموزشگاه های کشور می باشد.

۴-۱۳- اهداف شما چه هستند؟

در این بخش سومین عنصر اصلی معین کردن اهداف کسب و کار است که نشان می دهند در چند سال آینده می خواهد به کجا برسد. اهداف باید به شکل مقاصد دقیق و قابل اندازه گیری نوشته شوند. در بسیاری از فعالیت های اقتصادی، اهداف مالی و بازاریابی دو بخش اساسی هستند. اهداف شما نیز باید همه ابعاد کار شما را پوشش دهند و روی مقاصد مهم تر تکیه کنند. به عنوان مثال:

افزایش میزان فروش به اندازه ۲۵٪ تا ۴۰۰ میلیون ریال تا سال ۱۳۸۴، ۵۰۰ میلیون ریال تا سال ۱۳۸۵ و ۷۰۰ میلیون ریال تا سال ۱۳۸۶.

۵-۱۳- استراتژی های اصلی که منجر به رشد فعالیت شما می شوند را قید نمائید؟

در این بخش استراتژی های کار را بیاورید. در واقع استراتژی ها جواب این سوال هستند که چه عواملی در طول زمان سبب موفقیت این فعالیت خواهند شد. استراتژی ها جهت، فلسفه، معیارها و روشهای ایجاد و اداره شرکت شما را معین می کنند. استراتژی ها باید هم به عوامل داخلی و هم عوامل خارجی که روی کارتان تاثیر گذارند، توجه داشته باشند. استراتژی های خارجی یا از فرصتهای موجود برای رشد شرکت استفاده می کنند، یا بر تهدیدهای خارجی غلبه می کنند. استراتژی های داخلی به نقاط ضعف و قوت این کار از بعد فرهنگ، توانایی های موجود، کارایی و سوددهی می پردازند. به عنوان مثال:

- استخدام بهترین ها، دسترسی به آنها در مواقع نیاز، حفظ آنها از طریق رضایت شغلی و مشارکت در سهام.

- نشانه گیری اهداف عالی با پروژه هایی به اندازه حداقل ۱۰۰ میلیون ریال.



کاربرگ پذیرش مرحله پیش رشد

لطفاً در این قسمت چیزی ننویسید
تاریخ دریافت: / / ۱۳
کد اختصاصی:

۶-۱۳- برنامه های کاری خود را شرح دهید؟

در این قسمت برنامه های آتی خود را بنویسید. برنامه ها و دستورالعمل ها باید معنی دار باشند و اهمیت و میزان رشد فعالیت های شما را در طول زمان نشان دهند. ایده آل این است که برنامه ها به اهداف و استراتژی ها مربوط باشند.

- شرکت در نمایشگاه بین المللی کامپیوتر در فروردین ۱۳۸۴.

- ساخت اولین نمونه در ۳ ماهه اول سال ۱۳۸۳.

۷-۱۳- مدت زمان تولید نمونه؟

مدت زمانی که برای تولید نمونه اولیه لازم دارید را ذکر کنید

۸-۱۳- زمان رسیدن به نقطه سر به سر (تعادل بین هزینه و سود)

نقطه سر به سر در اقتصاد و خصوصاً در محاسبه های هزینه، به نقطه ای گفته می شود که هزینه های کلی و درآمد کلی با هم برابر می شوند و از آن نقطه به بعد، می توان به سوددهی رسید. تا قبل از رسیدن به نقطه سر به سر، سود و زیانی حاصل نشده است و فقط هزینه هایی که برای تجارت مورد نظر انجام گرفته اند، جبران می شوند و سرمایه ی اولیه برمی گردد. به طور خلاصه، تمامی هزینه های انجام شده برگشت داده می شوند، ولی هنوز سود برابر با صفر است.