« راهنمای تکمیل کاربرگ ایده »

13-1- کسب و کار شمار چه کالاها یا خدماتی را عرضه خواهد کرد؟

هر کسب و کاری، کالا یا خدمتی را عرضه می­کند. 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 می­کنید یا تنها یک کالا یا خدمت قرار است عرضه شود؟ آیا خدمت یا کالای شما کاملاً جدید است؟ آیا از مهارت­های فنی لازم برای ارائه­ی این کالاها خدمات برخوردارید؟ آیا برای ساخت این کالا یا ارائه این خدمات باید افراد دیگری را استخدام کنید؟

توضیح دهید؟

13-2- چشم انداز

داشتن طرح تجاري براي يک شرکت تاسيس شده حياتي است حتي براي شرکتهايي که در مراحل مقدماتي کار هستند، زيرا:

* به مدير شرکت يا فرد کارآفرين کمک مي کند، روي طراحي و راه اندازي کسب و کارش تمرکز کند.
* يک چهارچوب منطقي که شرکت در 3 الي 5 سال آينده بايد بر اساس آن عمل کند را مشخص مي‌نمايد.
* ابزار خوبي است براي انتقال چيزي که در ذهن شما مي گذرد به همکاران، شرکا و سرمايه گذاران.
* يک مقياس براي اندازه گيري پيشرفت کار در مراحل مختلف راه اندازي کسب و کار مي باشد.

يک طرح تجاري 1 صفحه اي خوب با يک بار دقيق خواندن قابل فهم است. اولين 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 2) دومین مرحله توسعه يک چشم انداز خوب براي فعاليتتان مي‌باشد که در بخش دوم قسمت 1 مي آيد. اين قسمت بايد تصويري از کالا يا خدمات، مشتريان و فعاليت هاي شرکت مورد نظر در 3 يا 5 سال آينده باشد. در واقع شما بايد به سوال "اگر يک نفر از مريخ کسب و کار شما را ببيند، چه چيزي خواهد گفت؟" پاسخ دهيد.

**مثالي از يک چشم انداز :**

**شرکت مرجع در شهر تهران تاسيس خواهد شد. کارمندانش در زمينه هاي مشاوره آموزشي، نرم افزار، تجارت الکترونيکي، بازاريابي و پشتيباني از سايت، مشغول خواهند شد و حدود 10 نفر پرسنل خواهد داشت. مرجع امکان جستجو در پايگاه داده کاملي از آموزشگاه هاي ايران و اطلاعات ريز زمانبندي کلاسهاي آنها را در اختيار کاربرانش قرار مي دهد. بدليل در دسترس و رايگان بودن و اينکه اولين سرويس در نوع خود در ايران مي باشد از استقبال خوبي برخوردار خواهد بود.**

13-3- ماموریت ( چرا اين کار را شروع کرده ايد؟ )

در اين بخش توضيح دهيد که چرا اين کالا يا خدمات را توليد مي کنيد، يا اصلاً چرا مشتريان حاضرند کالا يا خدمات شما را بخرند؟ اين بخش تعهد و مسئوليت شما را به کار نشان مي دهد. به عنوان مثال:

**مرجع سرويسهاي پيشرفته اينترنتي را براي نگهداري، دسته بندي و جستجوي اطلاعات آموزشگاه هاي کشور طراحي و پياده سازي مي کند. بخش زيادي از اين سرويسهاي web-base به شکل رايگان در اختيار علاقمندان و بالاخص دانش آموزان و دانشجويان قرار مي‌گيرد. آموزشگاه ها براي قرار دادن اطلاعاتشان روي سايت هزينه مي‌پردازند. مهمترين خصوصيات مرجع دسترسي آسان با هزينه کم،امکان جستجو و ثبت نامOn line درآموزشگاه هاي کشور مي باشد.**

 13-4- اهداف شما چه هستند؟

در اين بخش سومين عنصر اصلي معين کردن اهداف کسب و کار است که نشان مي دهند در چند سال آينده مي‌خواهد به کجا برسد. اهداف بايد به شکل مقاصد دقيق و قابل اندازه گيري نوشته شوند. در بسياري از فعاليت هاي اقتصادي ، اهداف مالي و بازاريابي دو بخش اساسي هستند. اهداف شما نيز بايد همه ابعاد کار شما را پوشش دهند و روي مقاصد مهم‌تر تکيه کنند. به عنوان مثال :

**افزايش ميزان فروش به اندازه 25% تا 400 ميليون ريال تا سال 1384 ، 500 ميليون ريال تا سال 1385 و 700 ميليون ريال تا سال 1386.**

 13-5-  استراتژي هاي اصلي که منجر به رشد فعاليت شما مي شوند را قيد نمائيد؟

در اين بخش استراتژي هاي کار را بياوريد. در واقع استراتژي ها جواب اين سوال هستند که چه عواملي در طول زمان سبب موفقيت اين فعاليت خواهند شد. استراتژي ها جهت، فلسفه، معيارها و روشهاي ايجاد و اداره شرکت شما را معين مي کنند. استراتژي ها بايد هم به عوامل داخلي و هم عوامل خارجي که روي کارتان تاثير گذارند، توجه داشته باشند. استراتژي هاي خارجي يا از فرصتهاي موجود براي رشد شرکت استفاده مي کنند، يا بر تهديدهاي خارجي غلبه مي کنند. استراتژي هاي داخلي به نقاط ضعف و قوت اين کار از بعد فرهنگ، توانايي هاي موجود، کارايي و سوددهي مي پردازند. به عنوان مثال :

**- استخدام بهترين ها، دسترسي به آنها در مواقع نياز، حفظ آنها از طريق رضايت شغلي و مشارکت در سهام.**

**- نشانه گيري اهداف عالي با پروژه هايي به اندازه حداقل 100 ميليون ريال.**

 13-6-  برنامه هاي کاري خود را شرح دهيد؟

در اين قسمت برنامه هاي آتي خود را بنويسيد. برنامه ها و دستورالعمل ها بايد معني دار باشند و اهميت و ميزان رشد فعاليت­هاي شما را در طول زمان نشان دهند. ايده آل اين است که برنامه ها به اهداف و استراتژي ها مربوط باشند.

**- شرکت در نمايشگاه بين المللي کامپيوتر در فروردين 1384.**

**- ساخت اولين نمونه در 3 ماهه اول سال 1383.**

13-7- مدت زمان تولید نمونه؟

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

13-8- زمان رسیدن به نقطه سر به سر ( تعادل بین هزینه و سود )

نقطه سر به سر در اقتصاد و خصوصا در محاسبه‌ی هزینه، به نقطه‌ای گفته می‌شود که هزینه‌های کلی و درآمد کلی با هم برابر می‌شوند و از آن نقطه به بعد، می‌توان به سوددهی رسید. تا قبل از رسیدن به نقطه سر به سر، سود و زیانی حاصل نشده است و فقط هزینه‌هایی که برای تجارت مورد نظر انجام گرفته‌اند، جبران می‌شوند و سرمایه‌ی اولیه برمی‌گردد. به طور خلاصه، تمامی هزینه‌های انجام شده برگشت داده می‌شوند، ولی هنوز سود برابر با صفر است.