

بانام واستعات از خداوند متعال

جزئیات و روند طراحی و تهیه بیزینس پلن Canvas

در طی چند سال گذشته که در حوزه مشاوره سرمایه‌گذاری و انواع مطالعات امکان‌سنجی و کسب و کار فعالیت داریم، در اغلب موارد شاهد هستیم متقاضی (سرمایه‌گذار) ادعای پربری در وصف قابلیت‌های تجاری و مالی طرح خود دارد.

یکی از عواملی که می‌تواند نقش مثبتی در تعدیل و منطقی نمودن انتظارات هر دو گروه (متقاضی و سرمایه‌گذار) و در نهایت انجام یک سرمایه‌گذاری آگاهانه در طراحی با ویژگی‌های تجاری متعادل اما مثبت داشته باشد، طراحی و تهیه بیزینس پلن می باشد.

ما به عنوان یک مشاور سرمایه‌گذاری می‌توانیم به همه کسب و کارهای قانونی و مشروع در مقیاس صنایع متوسط و بزرگ کمک کنیم. **ارائه ایده سرمایه‌گذاری، اخذ مجوزهای مرتبط، مطالعه بازار، طرح توجیهی، طراحی بیزینس پلن و مارکتینگ پلن، اخذ زمین، خرید ماشین‌آلات و نهایتاً اجرای کامل پروژه** از جمله کارهایی است که ما انجام می‌دهیم. با این‌همه در برخی از صنایع خاص ممکن است ما بهترین انتخاب نباشیم. ما خوشحال می‌شویم مشخصات پروژه شما را بدانیم در صورت عدم تناسب به صورت محرمانه به شما اعلام می‌کنیم و یا در صورت نیاز مشاور متناسب را به شما معرفی می‌کنیم. از نظر مقیاس مالی متأسفانه نمی‌توانیم به پروژه‌های کوچک (زیر ۱ میلیارد تومان) کمکی کنیم چراکه هزینه‌های مربوط به حدی است که برای متقاضی صرفه اقتصادی ندارد. قبل از اینکه ما بتوانیم قیمت پروژه شما را تخمین بزنیم ما نیاز داریم تا شرایط پروژه شما را بدانیم. اهداف پروژه، زمان‌بندی، بودجه، اسکوپ میزان آورده شما، میزان سرمایه‌گذاری و... . از جمله مواردی هستند که بر حق‌الزحمه مشاور تأثیر می‌گذارند. عمق پروژه که خود به اهداف پروژه برمی‌گردد نیز بر قیمت تأثیرگذار است.

طرح کسب و کار و یا همان بیزینس پلن نام‌های زیادی دارند مانند: برنامه‌های استراتژیک، برنامه‌های عملیاتی، برنامه‌های داخلی، برنامه‌های ناب، و بسیاری دیگر دارد. طرح کسب و کار یک سند مکتوب است که به صورت کامل شرح می‌دهد چگونه یک کسب و کار نوپا شروع به فعالیت می‌کند و چه اهدافی دارد؛ همچنین برای دستیابی به اهداف خود چه کارهایی باید انجام بدهد. یک بیزینس پلن نقشه راه شرکت یا کسب و کار جدید، بازاریابی، موارد مالی و سایر عملیات را به صورت دقیق مشخص می‌کند. برنامه‌های تجاری (بیزینس پلن) اسناد مهمی هستند که قبل از راه اندازی کسب و کار برای جذب سرمایه و سرمایه گذار نیز استفاده می‌شوند.

لیست پارامترهای مورد ارزیابی در گزارش بیزینس پلن Canvas

بخش های ۸ گانه بیزینس پلن Canvas

- ✓ خلاصه مدیریت در طرح کسب وکار (بیزینس پلن)
- ✓ تشریح بوم مدل در طرح کسب وکار (بیزینس پلن)
- ✓ مطالعه بازار در طرح کسب وکار (بیزینس پلن)
- ✓ برنامه اجرایی در طرح کسب وکار (بیزینس پلن)
- ✓ برنامه مالی در طرح کسب وکار (بیزینس پلن)
- ✓ ضمائم و مستندات در طرح کسب وکار (بیزینس پلن)
- ✓ سوابق و تاریخچه طرح
- ✓ بررسی چالش های طرح نهایی



- ✓ عنوان طرح (فارسی و انگلیسی)
- ✓ مدت زمان اجرای پروژه
- ✓ میزان کل سرمایه گذاری طرح (به تفکیک سرمایه ثابت و سرمایه در گردش)
- ✓ معرفی کلی طرح (معرفی سازمان، چشم انداز، ماموریت و ...)

۲- تشریح بوم مدل در طرح کسب و کار (بیزینس پلن)

- ✓ مشتریان: توصیف مشتری/ مشتریان محصول/ خدمت. (خواسته ها، نیازها، ویژگیها و ...)
- ✓ محصول / خدمت : توصیف ویژگی های ارزش ایجاد شده که به مشتری ارائه میشود. (قیمت، طراحی، راحتی و ...)
- ✓ کانال توزیع: تشریح فرآیند و ویژگیهای کانال توزیع محصول/ خدمت به مشتری. (فروشگاهی، تحویل فیزیکی و ...)
- ✓ ارتباط با مشتری: تشریح شیوه و مدیریت ارتباط با مشتری. (ارتباط تلفنی، پیامکی، وب سایت، رسانه ها و ...)
- ✓ مدل درآمدی : شرح روش های مختلف ایجاد جریان نقدینگی و کسب و درآمد. (قطعی، اجاره ای، نمایندگی و ...)
- ✓ منابع کلیدی: تشریح منابع اساسی که لازمه ی خلق محصول/ خدمت است. (نیروی انسانی، تجهیزات فیزیکی، منابع فکری و مالی و ...)
- ✓ فعالیت های کلیدی: تشریح فعالیتهای اساسی که لازمه ی اجرایی ساختن محصول/ خدمت است. (ساخت، فروش، پشتیبانی و ...)
- ✓ شرکای کلیدی: تبیین شرکای کلیدی جهت بهبود و توسعه عملکرد کسب و کار
- ✓ هزینه ها: شرح هزینه های عملیاتی سازی کسب و کار. (حقوق و دستمزد، مواد اولیه، هزینه تامین سرمایه، هزینه حامل های انرژی، تبلیغات و ...)

۳- مطالعه بازار در طرح کسب و کار (بیزینس پلن)

- ✓ برآورد تخمین اندازه بازار کل محصول/ خدمت (شرح روش و رویکرد برآورد و تخمین اندازه بازار)
- ✓ برآورد و تخمین اندازه بازار هدف محصول / خدمت (سهم محصول/ خدمت از بازار کل)
- ✓ بخش بندی بازار هدف (شرح مبنای تقسیم بازار هدف)
- ✓ تحلیل رقبا (شرحی از فعالیت ها، استراتژی های بازاریابی، قیمت و نقاط ضعف و قوت رقبا)
- ✓ تدوین استراتژی قیمت گذاری و بازاریابی (شرح روش قیمت گذاری و برنامه بازاریابی)



- ✓ نیازهای مشتریان در طول زمان ممکن است تغییر کند پس نیاز هست که در طی زمان مدل بازاریابی کسب و کار اصلاح میگردد.
- ✓ زمان ورود و ارائه محصول به بازار اهمیت بسیار زیادی در قیمت و میزان فروش خواهد داشت.
- ✓ برنامه ریزی دقیقی برای زمان و روش ارائه محصول چیست؟

۴- برنامه اجرایی در طرح کسب وکار (بیزینس پلن)

- ✓ امکانات و فناوری های مورد نیاز برای اجرا
- ✓ تامین کنندگان (اعضا) و محل
- ✓ شکل کسب و کار (حقوقی یا حقیقی) (حقیقی یا مجازی)
- ✓ ارتباط این کسب و کار با کسب و کارهای دیگر چیست؟ (شبکه همکاری)
- ✓ گستره کسب و کار به چه شکل است؟ (محلی / منطقه ای / ملی / بین المللی)

۵- برنامه مالی در طرح کسب وکار (بیزینس پلن)

- ✓ میزان سرمایه مورد نیاز (ثابت و جاری) و نحوه تامین آن
- ✓ میزان هزینه های سالیانه
- ✓ پیش بینی و توجیه درآمدها
- ✓ محاسبه دوره بازگشت سرمایه

۶- ضمائم و مستندات در طرح کسب وکار (بیزینس پلن)

- ✓ ثبت اختراع یا پتنت
- ✓ تأییدیه های رسمی و استانداردهای اخذ شده
- ✓ فیلم یا تصویر از محصول ساخته شده (در صورت ساخت نمونه)
- ✓ اطلاعات شرکت (در صورت ثبت شامل: ساختار، سهامداران، زمینه فعالیت، تاریخ تاسیس و آدرس)

۷- بررسی چالش های طرح نهایی

- ✓ بررسی مشکلات موجود و احتمالی پیش روی سرمایه گذار در آینده در طرح
- ✓ تحلیل صنعت یا طرح به شکل نتیجه گیری از مطالعات