



بسیاری از افرادی که به دنبال ایجاد یک کسب و کار هستند، این سوال را دارند که **بیزینس پلن چیست؟** و به چه کاری می آید؟ برای آن دسته از افرادی که به دنبال راه اندازی بیزنس خود هستند، باید بگوییم صرف داشتن یک ایده و سرمایه نمی تواند مسیر شما را برای راه اندازی یک کسب و کار و موفقیت در آن هموار سازد.

برای راه اندازی یک کسب و کار موفق قبل از هر چیز باید کارهایی را انجام دهید تا بتوانید یک چشم انداز ایده آل نسبت به آینده بیزنس خود داشته باشید. بیزینس پلن در واقع طرح کسب و کار می باشد که باید برای شروع و راه اندازی بیزینس خود حتما آن را پیاده سازی کنید. برای آن دسته از افرادی که می خواهند بدانند بیزینس پلن چیست؟ و نحوه نوشتن طرح همراه باشید تجاری به چه شکلی است، در ادامه توضیحاتی ارائه خواهیم کرد. پس تا انتهای مقاله با ما در [دی ام یار](#)


## آشنایی با مفهوم بیزینس پلن

بسیاری از افرادی که مایلند کسب و کار یا بیزینس خود راه اندازی کنند، قبل از هر چیز این سوال پیش می آید که  بیزینس پلن چیست؟ بیزنس پلن یک طرح کسب و کار است که چیزی فراتر از یک سند می باشد و راهنمایی است که به شما این چشم انداز را می دهد که بتوانید از طریق آن به آینده تجاری کسب و کار خود دست یابید.

از طریق طرح بیزینس پلن شما می توانید اهداف خود را ترسیم نمایید و به آنها ساختار مناسبی بدهید. بیزینس پلن  همچنین یک ابزار مدیریتی است که به شما این امکان را می دهد که نتایج را تجزیه و تحلیل کنید، تصمیمات استراتژیک را انتخاب کنید و فرایند و عملکرد کسب و کار را پیگیری نمایید. اگر به فکر راه اندازی یک کسب و کار موفق هستید یا می خواهید بیزینس خود را به سرمایه گذاران معرفی نمایید، نویسنده یک بیزینس پلن می تواند شانس موفقیت شما را بالا ببرد. اما اهمیت نوشتن بیزینس پلن چیست؟ در ادامه بیشتر به این موضوع خواهیم پرداخت.

برای آشنایی با این مفهوم و تاثیر آن در کسب و کار روی لینک مربوطه کلیک نمایید [دیجیتال مارکتینگ چیست؟](#)

## اهمیت نوشتن بیزینس پلن چیست؟

بسیاری از افراد به دنبال پاسخ این سوال هستند که اهمیت نوشتن بیزینس پلن چیست؟ آیا می توان از طریق آن به  اهداف تجاری خود دست پیدا کرد؟ در مجموع باید گفت که نوشتن بیزینس پلن باعث می شود که شما بتوانید کسب و کار خود را سریع تر از هر زمان رشد دهید. علاوه بر آن برای کار با سرمایه کم، کسب و کار خود سرمایه و بودجه لازم را تعیین و هدف گذاری کنید. تصمیمات مطمئن و استراتژیک را اتخاذ کنید و بتوانید به موقع با برنامه ریزی درست، شرایط پیش بینی نشده را مدیریت کنید. بنابراین اگر صاحبان کسب و کار یا مدیران استارتآپی یک طرح جامع را ارائه دهند، اعتبار کار خود را از این طریق افزایش خواهند داد. در ادامه مراحل نوشتن طرح تجاری را به صورت قدم به قدم ارائه خواهیم کرد.

BUSINESS

PLAN

آشنایی با مفهوم بیزینس پلن

برای آشنایی با این مفهوم با ما در دی ام یار همراه باشید [اینستاگرام مارکتینگ چیست؟](#)

### مراحل نوشتن بیزینس پلن به صورت قدم به قدم

تا به اینجای کار به این سوال که بیزینس پلن چیست؟ و آماده سازی آن چه اهمیتی دارد؟ اشاره کردیم. باید بدانید که بیزینس پلن یک برنامه مدت است که برای چند سال آینده گردآوری می‌شود و با مدل های کسب و کار کوتاه مدت تفاوت زیادی دارد. بسیاری از افراد نمی‌دانند که مراحل نوشتن یک بیزینس پلن تمام عیار به چه صورت است. به همین دلیل در ادامه ۱۰ مرحله نوشتن یک طرح تجاری عالی به صورت قدم به قدم را ارائه خواهیم کرد.

#### مرحله اول: طراحی یک جلد جذاب و مرتبط با کار ✓

برای طراحی جلد بیزینس پلن باید از رنگ برند خود استفاده کنید. عنوان را روی جلد بنویسید و تاریخ را هم درج کنید. به طور کلی طرح ساده و جذاب می‌تواند بسیار چشمگیر باشد.

#### مرحله دوم: ایجاد فهرست مراحل ✓

مرحله دوم بسیار آسان است و می‌توانید حتی پس از پایان کار آن را انجام دهید. شما باید ابتدا فهرست بخش های مختلف بیزینس خود را وارد کنید. به گونه ای که بتوانید با یک کلیک به بخش مورد نظر خود منتقل شوید.

#### مرحله سوم: معرفی کردن اعضای هیئت مدیره ✓

اگر کسب و کار کوچکی دارید یا یک استارت‌آپ دو سه نفره را ایجاد کرده اید، کفایت فقط اعضای هیئت مدیره خود را معرفی نمایید. اما اگر کسب و کار شما بزرگ و یا کارمندان آن زیاد است، بهتر است اعضای اصلی را به صورت مختصر با وظایف خود معرفی کنید.

#### مرحله چهارم: معرفی کسب و کار و شرح مشکلات و راه حل ها ✓

در این مرحله شما باید حتماً روی جزئیات کسب و کار خود دقیق شوید و به صورت یک مقدمه کسب و کار خود را معرفی کنید. دقیقاً بنویسید که از چه زمانی آغاز به کار کردید، کالا و خدماتی که ارائه می دهید چه اقلامی هستند، چه ارزشی دارند، روی کدام بخش های بازار تمرکز بیشتری دارید و چرا فکر می کنید که این کسب و کار به موفقیت می رسد. شما باید بعد از معرفی در یک جمله مأموریت و چشم اندازهای کسب و کار خود را معرفی کنید.

اگر هم مشکلات و چالش های کسب و کار خود را بیان می کنید، باید همزمان راه حل رفع مشکل را نیز ارائه دهید. مثلاً شما می توانید بر روی نقاط مثبت و منفی بازار کار خود اشاره کنید و برای هر کدام راه حلی را مطرح سازید.

#### مرحله پنجم: تعیین اهداف کوتاه مدت، میان مدت و بلند مدت ✓

همه کسب و کارها برای پیشبرد فعالیت خود به یکی از اهداف بلند مدت و کوتاه مدت و همچنین میان مدت نیاز دارند. شما باید در این مرحله اهداف اصلی و بلندمدت کسب و کار خود را توضیح دهید و بعد وارد فازبندی شوید و بنویسید در یک بازه زمانی مشخص، چه اهدافی را دنبال می کنید تا به هدف اصلی نزدیک شوید. این اهداف می تواند کوتاه مدت (۶ ماه تا یک سال) و میان مدت (یک تا سه سال) باشند.

بریا آشنایی با سئو و تاثیر آن در فضای کسب و کار با ما همراه باشید [سئو چیست؟](#)

#### مرحله ششم: انجام تحقیقات بازار ✓

در این مرحله که می دانید که ساختار بیزنس پلن چیست، باید دست به کار شوید و راجع به بازاری که می خواهید در آن فعالیت کنید یک سری تحقیقات انجام دهید. باید این سوالات را مطرح کنید

بازار هدف شما چیست؟ بازار هدف گروهی از مخاطبان هستند که مشتری یک کالا و خدمات شما می باشند. در گام بعد باید بررسی کنید که مشتریان شما چه ویژگی هایی دارند؟ در این شرایط شما باید پرسونای مشتری خود را درآورید و بدانید که معمولاً آنها چه ذهنیتی دارند و چه جنبه هایی از کالا و خدمات به شما را بیشتر می پسندند.

در مرحله بعد باید به تحلیل رقبا و همچنین تحلیل شرایط بازار بپردازید و ببینید که مزیت شما نسبت به سایر رقبا چیست؟ آنها چه مزیتی نسبت به شما دارند؟ و همه موارد را در طرح خود یادداشت کنید. از طرف دیگر باید عواملی که در شکست یا موفقیت پروژه شما تاثیر زیادی دارند و به آن شرایط بازار گفته می شود را بررسی کنید.



#### مرحله هفتم: معرفی آمیخته بازاریابی 4 ✓

آمیخته بازاریابی یکی از مباحث خیلی مهم در مارکتینگ می باشد. شما باید بدانید که بازاریابی کسب و کار فقط یک جنبه ندارد، آمیزه ای از مسائل مختلف است که باید به درستی در کنار هم مدیریت شوند. آمیخته یا همان آمیزه بازاریابی های مختلفی دارد شامل چهار بخش است که

- محصول (Product)
- قیمت (Pricing)
- توزیع (Placement)
- ترویج (Promotion)

باید در طرح خود به این 4 مورد اشاره کنید و دقیق به جزئیات آن بپردازید

#### مرحله هشتم: اشاره به منابع انسانی ✓

اگر کسب و کاری دارید که تازه در حال اجرا شدن است، به چند نیرو برای انجام کارهای خود نیاز خواهید داشت. اگر در مسیر توسعه هستید باید بدانید که به نیروی جدید جایگزین نیاز دارید یا نه. در بیزینس پلان بهتر است که تعداد کل نیروهای مورد نیاز هر بخش را تعیین کنید و مشخص نمایید در هر بخش چه تعداد نیرو نیاز دارید. مشخص کنید که برای توسعه برند خود نیاز به استخدام چه نیروهایی (به صورت پاره وقت و تمام وقت) خواهید داشت. در بخش منابع انسانی بد نیست در مورد فعالیت های شرکت و همچنین برندینگ منابع انسانی هم توضیحاتی را ارائه کنید

## مرحله نهم: ایجاد صورت مالی کسب و کار ✓

برای حسابرسی مالی کسب و کار خود و اینکه چقدر سود و چقدر هزینه داشتید، حتما باید یک بخش را به عنوان حساب صورت مالی کسب و کار خود ایجاد کنید. باید در طرح خود اشاره کنید که برای شروع چقدر سرمایه لازم دارید؟ هزینه ثابت برند و کارهای اداری چقدر زمان می برد؟ برای اجاره دفتر و خرید تجهیزات چقدر باید هزینه صرف شود؟ هزینه استخدام، حقوق و بیمه نیروها چقدر باید باشد؟ هزینه بازاریابی و تبلیغات چقدر است؟ و آیا برای خدمات رفاهی می توان بودجه ای در نظر گرفت یا نه؟ در صورت مالی کسب و کار باید هزینه های ثابت را جدا حساب کنید و هزینه های ادامه دار از جمله اجاره دفتر، حقوق کارمندان و بودجه ماهانه بازاریابی را ضرب در 6 کنید. سپس حاصل را با هزینه های ثابت جمع بزنید.

## مرحله دهم: چگونه اجرای پلن ✓

حال که این سوال شما که بیزنس پلن چیست؟ پاسخ داده شد و با مراحل گام به گام نوشتن آن آشنا شدید، می توانید آن را به درستی اجرا کنید. چگونگی اجرای پلن می تواند در مراحل ابتدایی پس از معرفی اعضای هیئت مدیره نوشته شود، اما برای اینکه مسلط باشید، آخرین مرحله آن را بنویسید. در این زمان شما می دانید چه اتفاقی در فرآیند بیزنس شما اتفاق افتاده است. در بخش چکیده شما باید مطالب زیر را ذکر کنید:

- چه اهدافی را دنبال می کنید؟
- چرا فکر می کنید از کارش موفق می شود؟ چطور می خواهید به اهداف و چشم انداز خود دست یابد؟
- چه مشکلاتی بر سر راه بیزنس شما قرار دارد؟
- بازار هدف شما چه افرادی هستند؟
- چه خدمات و محصولاتی ارائه می کنید؟
- پیش بینی شما از درآمد، هزینه و سود شرکت چیست؟
- چقدر سرمایه برای آغاز و ادامه کار خود نیاز دارید؟

در نوشتن بخش نهایی باید نهایت دقت را به خرج دهید، چراکه بخشی است که سرمایه گذار و حتی مخاطبان به دقت آن را بررسی می کنند و اگر نتوانید آنها را قانع کنید، ممکن است که روی فعالیت شما حساب باز نکنند.

## جمع بندی

در این مقاله به بررسی این سوال که **بیزینس پلن چیست؟** پاسخ دادیم و همچنین مراحل قدم به قدم نوشتن یک بیزینس پلن عالی را شرح دادیم. بیزینس پلن در واقع یک طرح برای شروع کسب و کار می باشد. ایده های ذهنی برای آغاز بیزنس نمی توانند موفقیت شما را تضمین کنند، اما اگر شما یک طرح و پلن داشته باشید که از طریق آن بتوانید چشم انداز، اهداف و دورنمای کسب و کار خود را به طور واضح به همراه جزئیات شرح دهید، می توانید چالش های پیش روی کسب و کار خود را بهتر تشخیصی خواهید داد و سرمایه گذاران بیشتر به کار شما اعتماد خواهند کرد.

چنانچه در فرآیند نوشتن بیزینس پلن نیاز به کسب مشاوره و راهنمایی داشته باشید، می توانید با کارشناسان مجموعه دی ام یار تماس بگیرید تا علاوه بر ارائه خدمات مربوط به نگارش بیزینس پلن، شما عزیزان را در ارتباط با چگونگی دریافت خدمات دیجیتال مارکتینگ راهنمایی کنند.