

به نام خدا



Junior Achievement International Web Classroom Module #1

An Overview of The One Page Business Plan®

© 2001 The One Page Business Plan Company

این خلاصه از «طرح تجاری یک صفحه‌ای» که عیناً از روی [فایل انگلیسی اصلی](#) ترجمه شده است به شکل رایگان به عنوان بخشی از آموزش‌های عملی برای کسب و کارهای آنلاین تقدیم علاقه‌مندان می‌شود. مترجم: کاویانی آنلاین <https://kavianionline.com>

در این آموزش ...

- مروری بر روش‌شناسی طرح تجاری یک صفحه‌ای خواهیم داشت.
- به شما خواهیم گفت که چگونه این ابزار قدرتمند برای کسب و کارهای گوناگون مورد استفاده قرار می‌گیرد.
- به شما خواهیم آموخت که چگونه طرح تجاری یک صفحه‌ای می‌تواند به شکلی سریع و موثر جوهره‌ی هر کسب و کاری را ظرف پنج دقیقه نمایش دهد.

طرح تجاری چیست؟

طرح تجاری یک صفحه‌ای
رویکردی نوآورانه است که به
شما کمک می‌کند اساس
کسب و کار خود را در یک
صفحه با عبارات کوتاه بیان
کنید.

The One Page Business Plan™

Focus Action Results

چشم‌انداز

Vision

ماموریت

Mission

اهداف

Objectives

استراتژی‌ها

Strategies

برنامه‌ها

Plans

پنج جزء طرح تجاری

- عبارت چشم انداز
- عبارت ماموریت
- اهداف
- استراتژی‌ها
- برنامه‌ها

این پنج بخش در کنار یکدیگر
به شما تصویری کامل
می‌دهند تا بدانید چطور
تجارت خود را بسازید

The One Page Business Plan™ FOCUS ACTION RESULTS

چشم انداز	Vision	
ماموریت	Mission	
اهداف	Objectives	
استراتژی‌ها	Strategies	
برنامه‌ها	Plans	

شاید برداشت اشتباهی از این اصطلاحات داشته باشید ...

بنابراین پنج مفهوم را به شکل پنج پرسش برای شما بیان می‌کنیم:

- چشم‌انداز: داریم چه کسب‌وکاری می‌سازیم؟
- مأموریت: چرا این کسب و کار باید وجود داشته باشد؟
- اهداف: چه نتایجی را می‌خواهیم اندازه‌گیری کنیم؟
- استراتژی‌ها: چگونه این کسب و کار را خواهیم ساخت؟
- برنامه‌ها: چه کارهایی باید انجام شوند؟

با یک مثال هر پنج جزء را برای شما توضیح
می‌دهیم تا به خوبی متوجه شوید.

شرکت کلرادو گاردن ویندو

عبارت چشم انداز

در طول سه سال آتی شرکت کلرادو گاردن ویندو تبدیل به یک تجارت 40 میلیون دلاری برای تولید محصولات خانگی خواهد شد که تخصص آن تولید و توزیع پنجره های نورگیر به شکل تعویضی یا سفارشی خواهد بود.

عبارت چشم انداز نشان می دهد که قرار است چه کسب و کاری خلق شود

عبارت ماموریت

ما نور، هوای تازه و زیبایی را
با پنجره‌های خلاقانه خود به
خانه‌های شما می‌آوریم
کلرادو گاردن ویندو

عبارت ماموریت بیان میکند که چرا تجارت شما وجود دارد و مشتریان شما چه
منافعی عایدشان می‌شود

استراتژی‌ها

- تمرکز روی چگونگی تغییر خانه‌های بزرگ و تغییراتی که در
- علایق نسل دوران رونق اقتصادی شکل گرفته است
- تبدیل کلرادو گاردن ویندو به یک برند ملی شناخته شده
- تبدیل شدن به انتخاب اصلی مشتریان، با حفظ موجودی
- مناسب از پنجره‌های استاندارد در اندازه‌های مختلف
- کنترل کیفی با تولید متمرکز بدون برون‌سپاری

استراتژی‌ها گستره متنوعی از عبارات هستند که نشان می‌دهند چطور تجارت شما ساخته خواهد شد و چگونه همواره در مسیر موفقیت حرکت خواهد کرد

برنامه‌ها

- رونمایی از محصول جدید پنجره در نمایشگاه یکم مارس
- استخدام نیروی فروش
- تمرکز روی خانه‌های ایالت دنور
- تکمیل پروژه طراحی بسته‌بندی جدید تا پایان مارچ

برنامه‌ها مشخص می‌کند در دوازده ماه آینده چه کارهای مشخصی باید تکمیل شوند

اهداف

- افزایش سود خالص با رشد 15% تا عدد 17 میلیون دلار
- رسیدن به سود خالص بدون مالیات تا یک و نیم میلیون دلار
- کاهش هزینه‌های فروش تا 38% با اتوماسیون
- کاهش هزینه توزیع تا 4% فروش
- کاهش زمان انبارداری به سه ماه تا 31 آگوست
- افزایش فروشگاه‌های فعال به 4500 عدد تا پایان سال
- رسیدن به عدد 98% برای زمان دقیق توزیع

اهداف مشخص می‌کنند که به چه دستاوردهای کمی قرار است برسیم و با اعداد و نمودار قابل توضیح هستند.

روش‌شناسی (متدولوژی) یک‌صفحه‌ای

فرایند نوشتن طرح تجاری یک‌صفحه‌ای شامل صحبت‌ها، همفکری‌ها، تحلیل‌ها و توفان فکری‌هایی است که انجام می‌دهید. در صفحات بعدی مروری بر این تکنیک‌های ساده ولی قدرتمند خواهیم داشت. روش‌هایی که به کارآفرینان و صاحبان تجارت کمک می‌کند تا به سرعت طرح‌های خود را بنویسند، به شکلی که دیگران هم ظرف پنج دقیقه به‌خوبی با کسب و کار آنها آشنا شوند.

The Vision Statement

What are we building?

عبارت چشم انداز
داریم چه کسب و کاری می سازیم؟

عبارت چشم انداز معمولا به پرسش‌های زیر پاسخ می‌دهد:

- تجارت ما در یک تا پنج سال آینده چه شکلی خواهد بود؟
- شرکت ما از چه نوع خواهد بود؟
- بازار هدف ما چیست؟
- حدود جغرافیایی تحت پوشش ما کجاست؟
- مشتریان هدف ما چه کسانی هستند؟
- محصولات یا خدمات ما چه هستند؟
- چه اهدافی برای فروش خود تعیین کرده‌ایم؟

جاهای خالی را با عبارت مناسب پر کنید

شرکت (نام شرکت...) در طول ... سال آینده به شرکت ...
میلیون دلاری محلی/منطقه‌ای/ملی/جهانی (نوع
شرکت) تبدیل خواهد شد که محصولات و
خدمات را به مشتریان (مشخصات
مشتریان.....) عرضه خواهد کرد.

ما متوجه شده‌ایم که پرکردن این ساختار به کارآفرینان و صاحبان کسب و کار کمک می‌کند که به سرعت اولین پیش‌نویس خود را آماده نمایند. سپس وقت آن می‌رسد که با سهولت بیشتری آن را به زبان خودشان بازنویسی کنند

The Mission Statement

Why Does This Business Exist?

عبارت ماموریت

چرا این کسب و کار باید وجود داشته باشد؟

عبارت ماموریت معمولا به پرسشهای زیر پاسخ می‌دهد:

- مشتریان ما چه کسانی هستند؟
- محصولات یا خدمات ما چه خواسته‌ها، نیازها، تمایلات، دردها و مشکلاتی را برطرف/حل می‌کنند؟
- ویژگی منحصر به فرد ما چیست؟
- ما متعهدیم که برای مشتریان خود چه چیزی مهیا کنیم؟

نمونه‌هایی از عبارات ماموریت

- فدرال اکسپرس: همه دنیا، سر وقت
- یو پی اس: جابجایی با سرعت کسب و کار
- ای بی: بازار آنلاین جهانی
- لنزکرفترز: کمک به مردم که ساعتی یک بار بهتر ببینند
- سلیوان لرنینگ سیستمز: موفقیت قابل یادگیری است

عبارات ماموریت = بازاریابی خوب
عبارات خوب، کوتاه هستند و به خوبی در ذهن می‌مانند

Strategies

How will we build this business?

استراتژی‌ها

چگونه این کسب و کار را خواهیم ساخت؟

استراتژی‌ها معمولا به پرسش‌های زیر پاسخ می‌دهند:

- محصولات/خدمات اصلی ما چه هستند؟
- ما به چه بازارهایی سرویس می‌دهیم؟
- چگونه محصولات را قیمت‌گذاری می‌کنیم؟
- چگونه محصولات خود را ارزیابی اولیه می‌کنیم؟
- منابع درآمد ما چه هستند؟
- در ازای خرید چه ارائه می‌دهیم؟
- چگونه از فناوری استفاده می‌کنیم؟
- چگونه کارکنان خود را جذب و حفظ می‌کنیم؟
- چگونه از کسب و کار خارج می‌شویم؟

گزاره‌های مناسب برای استراتژی، می‌توانند وسیع و در عین حال متمرکز باشند.

استراتژی‌ها اینچنین هستند ...

عباراتی وسیع، با افقی چند ساله که:

- جهت‌گیری، فلسفه و ارزش‌ها را مشخص می‌کنند
- وقتی قرار باشد تصمیم‌های مهم بگیریم به منزله‌ی خطوط راهنما عمل می‌کنند
- مرزها و باید و نبایدهای شرکت را مشخص می‌کنند
- مسیر حرکت ساخت و مدیریت شرکت را ترسیم می‌کنند

تنوع استراتژی‌ها

رشد	جایابی	بازار هدف	مدل درآمد
محصول	جذب مشتری	قیمت‌گذاری	ارزیابی اولیه
ارزش‌های افزوده	نیروی کار	فناوری	اینترنت
همکاری‌های استراتژیک	مدیریت و فرهنگ سازمانی	تغییرات	خروج

جملات زیر را تکمیل کنید

- می‌خواهیم برای ... در سطح جهان معروف شویم
- تمرکز ما روی بازارهای ... و ... و ... است
- مشتری مداری را با و ... تقویت می‌کنیم
- ارزیابی اولیه را از طریق و انجام می‌دهیم
- فروش بیشتر را از طریق انجام می‌دهیم
- کارکنان کلیدی را از طریق ... و جذب و حفظ می‌کنیم
- با همکاری استراتژیک کارهای ... و را انجام می‌دهیم

موارد بالا می‌توانند به کارآفرینان و صاحبان کسب و کار کمک نمایند تا به سرعت ایده‌های استراتژیک خود را مکتوب نمایند. طبیعتاً پرکردن جملات بالا کافی نیست و باید با فکر و بررسی بیشتر، موارد را تکمیل کنید.

Plans

What is the work to be done?

برنامه‌ها

چه کارهایی باید انجام شوند؟

برنامه‌ها معمولا به پرسش‌های زیر پاسخ می‌دهند:

- چه فعالیت‌ها و پروژه‌های مشخصی باید انجام شوند تا به اهداف برسیم؟
- چه کسی مسئول تکمیل چه کاری است؟
- چه زمانی کار انجام خواهد شد؟

برنامه‌ها پروژه‌های مهم برای ساخت کسب و کار هستند
برنامه‌ها شرح وظایف یک شخص معین نیستند

مثال‌هایی برای برنامه‌ها

- تکمیل رسمی پروژه تا تاریخ ...
- تکمیل محصول بتا تا ...
- گردهمایی با اعضا در ...
- حضور در نمایشگاه ... در تاریخ ...
- برگزاری کمپین در چهار بازار هدف در سه ماهه اول
- حضور در هشت بازار جدید در سه ماهه دوم
- رونمایی از محصول ... در نمایشگاه ... در تاریخ ...

Objectives

What will we measure?

اهداف

چه نتایج را می‌خواهیم اندازه‌گیری کنیم؟

اهداف بسیار قدرتمند هستند:

- نبض کسب و کار را به شکل کمی اندازه‌گیری می‌گیرند
- برای رسیدن به نتایج مشخص روی منابع موجود تمرکز می‌کنند
- افراد و سازمان‌ها را پاسخگو می‌کنند
- موفقیت را به شکل کمیت‌های عددی تبیین می‌کنند
- به شکل عددی حاصل تلاش‌ها را نشان می‌دهند
- به افراد و سازمان‌ها اهداف مشخص می‌دهند
- اعمال سلیقه و برخورد احساسی با مسائل را کاهش می‌دهند

انواع هدف‌ها

فروش	سودآوری	بازاریابی	عملیاتی
کیفی	خدمات مشتری	منابع انسانی	تولید
ایمنی	ظرفیت‌ها	روابط عمومی	سرمایه‌گذاری
کنترل هزینه	کارایی	عمومی	شخصی

فرمولی ساده برای نوشتن اهداف

Verb + Noun + Date = Objective

- Achieve sales of \$50 million in .1999
- Introduce 12 new products; 3 per quarter.
- Reduce Cost of Goods Sold to 38% by 2Q.

فعل + اسم + تاریخ = هدف

- دستیابی به فروش پنجاه میلیون دلار تا 1999
- معرفی دوازده محصول جدید، هر فصل 3 تا
- کاهش هزینه فروش تا 38 درصد تا دو فصل آتی

طرح‌های یک‌صفحه‌ای بسیار انعطاف‌پذیر هستند و کاربردهای متنوعی دارند:

- برای شرکت‌های کوچک کاملاً کفایت می‌کنند
- برای تلخیص طرح‌های سنتی به کار می‌آیند
- برای برنامه‌ریزی مراکز انتفاعی، پروژه‌ها و ... استفاده می‌شوند
- روشی موثر برای تبدیل ایده‌ها به کسب و کار هستند
- ابزاری برای برنامه‌ریزی یک پروژه بزرگ محسوب می‌شوند
- یک ابزار ارائه مناسب هستند
- برای برنامه‌ریزی شخصی یا حرفه‌ای کاربرد دارند

چند نکته مهم که باید در نظر بگیرید

عجله نکنید

ارزش عمده خلق طرح کسب و کار، به آن نیست که هرچه سریعتر یک برگه را پر کنید، بلکه به ارتباطات، اولویت بندی، تمرکز، وضوح و آموزش دیدن هاست.

طرح کسب و کار ارتباطات وسیعی ایجاد می‌کند

- کلمات موجود در طرح را با دقت انتخاب کنید. آنها هستند که دارند چگونگی تجارت شما را به دیگران جار می‌زنند
- طرح تجاری شما دانش شما را درباره کسب و کار، صنعت و رقبا نمایش می‌دهد. دقت کنید که کلمات، نشانگر دانش شما باشند
- موفقیت همواره در گرو آنست که دیگران به خوبی جوهر کسب و کار، پروژه، ایده‌ها و نیت ما را درک کنند

رفع مسئولیت

این فایل به هیچوجه جایگزین کتاب اصلی نیست و سازندگان و مترجمان این فایل، هیچگونه مسئولیتی در قبال چگونگی استفاده شما از این محتویات ندارند توصیه می‌کنیم کتاب اصلی را تهیه کنید:

طرح تجاری یک صفحه‌ای

نویسنده: جیم هوران

ترجمه زیر نظر دکتر سید علی‌رضا فیض‌بخش

ناشر: انتشارات باران

سخن آخر

اگر کلمات را به درستی انتخاب نکنید
احتمالا کسب و کار خود را با اشتباه شروع خواهید کرد
و هرگز به نتایج صحیح نخواهید رسید!

این خلاصه از «طرح تجاری یک صفحه‌ای» که عینا از روی [فایل انگلیسی اصلی](#) ترجمه شده است به شکل رایگان به عنوان بخشی از آموزش‌های عملی برای کسب و کارهای آنلاین تقدیم علاقه‌مندان می‌شود. مترجم: کابانی آنلاین <https://kavianonline.com>