

کارگاه آموزشی تدوین طرح کسب‌وکار برای صاحبان سرمایه برگزار شد

کارگاه آموزشی تدوین طرح کسب‌وکار برای صاحبان سرمایه در اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اصفهان برگزار شد.



به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان در این کارگاه **افشین ماهوشی**، مدرس، محقق و پژوهشگر حوزه کارآفرینی و مهارت‌های کسب‌وکار در تعریف طرح کسب‌وکار گفت: یک طرح کسب‌وکار نوشته‌ای توصیفی و جامع در مورد کسب‌وکار یک شرکت یا بنگاه بوده که حاوی گزارشی دقیق در زمینه تولیدات یا خدمات شرکت، روش‌های تولید، بازار و مشتریان و ... است. وی ضمن تاکید بر اینکه کارآفرینی یک اندیشه قابل پرورش و کوشش اصولی است، تصریح کرد: هر فرآیندی در شرکت که منجر به تولید کالایی جدید، ایجاد روش جدید، بازار جدید و منابع جدید شود را کارآفرینی می‌گویند. ماهوشی در ادامه بایان اینکه هسته مرکزی کارآفرینی خلاقیت و نوآوری است، شناخت بازار بازاریابی، تامین نیروی انسانی، تثبیت و استمرار کسب‌وکار و توسعه را گام‌های عملیاتی و موثر در کسب‌وکار خلاقانه عنوان کرد. این مدرس و محقق حوزه کارآفرینی گفت: ایده تجاری نقطه مرکزی و شالوده یک طرح کسب‌وکار بوده و بدون داشتن یک ایده مشخص برنامه تجاری برای سرمایه‌گذاران به صفحاتی از اعداد و ارقام فاقد جذابیت تبدیل می‌شود. ماهوشی تصریح کرد: آنچه در ذهنتان نهفته یا خفته است را مکتوب نمایید بی‌شک از تعداد ایده‌های خود متعجب می‌شوید. وی شش گام موثر اولیه در طراحی و تشکیل بنگاه اقتصادی را تحقیقات پایه، مقدماتی و خودارزیابی، ارزیابی منابع و منافع، شفاف‌سازی هدف تجاری، انجام امکان‌سنجی، بررسی کشش اعضا و نگارش طرح کسب‌وکار عنوان نموده و تصریح کرد: اجزای اصلی یک طرح کسب‌وکار شامل فهرست مطالب، خلاصه مدیریتی یا اجرایی، شرح طرح، برنامه بازاریابی، برنامه مالی و توجیه اقتصادی، برنامه عملیاتی و برنامه‌سازمانی است. مدرس این کارگاه افزود: طرح کسب‌وکار اغلب منجر به کشف مزیت‌های رقابتی و یا فرصت‌های جدید همچنین نارسایی‌ها و نقایص برنامه خواهد شد. ماهوشی ارزیابی موقعیت، تدوین ماموریت، کسب آمادگی، تعیین اهداف، تدوین طرح کسب‌وکار، تعیین اهداف کارکنان و نظارت بر فرایند اجرا را مراحل تهیه طرح کسب‌وکار عنوان نموده و افزود: هر طرح کسب‌وکار باید هر سال بازنگری شده و معمولاً طرح‌ها سه تا پنج‌ساله تهیه می‌شوند. مدرس، محقق و پژوهشگر حوزه کارآفرینی و مهارت‌های کسب‌وکار بیان اینکه طرح‌های کسب‌وکار شامل سه نوع آغازین، کامل و داخلی هستند تصریح کرد: در نوع آغازین به‌منظور ارزش‌گذاری ایده توضیح مختصری از شرکت و ماموریت، گروه اجرایی، تخمین فروش، صورت‌حساب سود و زیان و ... داده‌شده، در نوع کامل نیز بیانیه ماموریت، پیش‌بینی وضعیت مالی برنامه اجرایی و طرح کسب‌وکار داخلی نیز به‌منظور کسب منابع از داخل شرکت نوشته می‌شود. ماهوشی در توضیح خلاصه مدیریتی یا اجرایی که یکی از اجزای اصلی کسب‌وکار می‌باشد نیز گفت: در خلاصه مدیریتی شرح کلی از کسب‌وکار، ماموریت، زمینه تولید و مختصری از درآمد سود سالیانه، درآمد سهم بازار چشم‌انداز آینده ذکر می‌شود. وی افزود: در تجزیه و تحلیل بازار لازم است رویه‌های تولید، اندازه بازار و نرخ رشد، وضعیت رقبا و عوامل کلیدی موفقیت در بازار نیز بررسی و مشخص شود. ماهوشی تصریح کرد: بعد از این مرحله باید به سراغ ماتریس SWOT که سرواژه عبارات نقاط قوت، نقاط ضعف، فرصت‌ها و تهدیدات است، برویم. وی ضمن بیان اینکه SWOT ترکیبی و نشان‌دهنده راهبردهایی است که برای آینده‌نگری کسب‌وکار بسیار حایز اهمیت می‌باشد، گفت: قواعد حاکم بر این ماتریس شامل اینکه چگونه می‌توان با بهره‌گیری از نقاط قوت حداکثر بهره‌برداری از فرصت‌ها را انجام داد (SO)، چگونه با استفاده از نقاط قوت می‌توان اثر تهدیدات را حذف یا کاهش داد (St)، چگونه باید با بهره‌گیری از فرصت‌ها نقاط ضعف را به نقاط قوت تبدیل کرده یا از شدت نقاط ضعف کاست (WO) و اینکه چگونه می‌توان با کاهش نقاط ضعف تاثیر تهدیدات را کاهش یا تاثیر آنها را حذف نمود (Wt) می‌باشد. مدرس، محقق و پژوهشگر حوزه کارآفرینی و مهارت‌های کسب‌وکار افزود: به‌منظور پیش‌بینی سال آینده مالی لازم است به بررسی میزان واردات محصول به تفکیک سال‌های گذشته عرضه‌کنندگان برحسب پارامترهای حجم فروش، ظرفیت تولید، نوع و کیفیت محصولات و ... پرداخت. ماهوشی گفت: در تجزیه و تحلیل فنی نیز باید رویه‌های تولید را مشخص کرده و اینکه آیا شرکت با رویه‌های برتر موجود در صنعت آشنایی داشته و اینکه رقبا از چه رویه‌هایی استفاده می‌نمایند. وی افزود: در بخش منابع انسانی نیز به برآورد نیروی انسانی موردنیاز، متوسط حقوق سالانه، تعداد افراد، تخصص، عنوان پست سازمانی و فضای موردنیاز طرح می‌پردازند.

لینک مطلب در سایت : <http://eccim.com/?MID=21&Type=News&id=1216>