

کارگاه اصول مقدماتی تهیه طرح کسب و کار در اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد

کارگاه اصول مقدماتی تهیه طرح کسب و کار در اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد



کارگاه آموزشی اصول تهیه طرح کسب و کار مقدماتی در اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اصفهان برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان در این کارگاه **سیامک باران دوست**، مدرس و مشاور کارآفرینی، کسب و کار را مجموعه ای از فعالیت ها که یک موجودیت در آن ارزشی را پیشنهاد می دهد و برای این ارزش مشتری وجود دارد تعریف کرد. وی با بیان اینکه هر کسب و کار می تواند یک سری اهداف اقتصادی یا اهداف غیر اقتصادی و اجتماعی را دنبال کند، گفت: کسب و کارها می توانند خدماتی، تجاری و یا صنعتی، الکترونیکی، خانگی، خانوادگی و روستایی بوده و می توان بر اساس اندازه نیز کسب و کار را به

کسب و کارهای کوچک و متوسط (SME) و کسب و کار بزرگ

(LARGE BUSINESS) تقسیم نمود. مدرس این دوره داشتن ایده، تیم مدیریتی و سرمایه را سه رکن اصلی کسب و کار نامیده و تصریح کرد: مقصود از ایده همان موردی است

که برای مشتری ارزش خلق نموده و در نهایت منجر به ایجاد محصول می شود. باران دوست با تاکید بر اینکه قبل از هر کار باید منطق کسب و کار خود را شکل دهیم، گفت:

طراحی منطق درست برای کسب و کار می تواند در فضای رقابتی کسب و کارها، ما را رقابت پذیر نماید. این مدرس و مشاور کارآفرینی تصریح کرد: در منطق کسب و کار باید به

سه سوال اساسی مشتریان ما چه کسانی هستند؟ چه چیزی به آنها پیشنهاد داده و اینکه چگونه ارزش خلق می کنیم پاسخ داده شود. باران دوست تاکید کرد: نقطه آغاز برای

طراحی کسب و کار باید مشتری بوده و به این توجه کنیم که مشتری در چه رده سنی، در چه محیط جغرافیایی، با چه میزان درآمد و... قرار دارد. باران دوست در ادامه تصریح کرد:

با تهیه طرح کسب و کار کارآفرینان ملزم خواهند شد به ایده و ارزش پیشنهادی کسب و کار نظام مند فکر کنند. وی افزود: کارآفرینان با کمک یک طرح جامع، شکاف دانشی و

عملیاتی کسب و کار را شناسایی و پر کرده و در نهایت طرح کسب و کار می تواند موجب یکپارچگی اطلاعات لازم درباره ایده، محصولات و خدمات، بازار و هزینه های راه اندازی

کسب کار شود. باران دوست بخش های کلیدی که لازم است در طرح کسب و کار وجود داشته باشد را خلاصه اجرایی، توصیف کسب و کار، تحلیل صنعت، بازار و رقبا، تحلیل

نوآوری و فناوری، برنامه مالی، مخاطرات احتمالی، برنامه زمانبندی و پیوست ها و ضمایم عنوان کرد. وی با بیان اینکه رویکرد H1 و 5W را در خلاصه اجرایی بیان کنید، مقصود

از آنها را اینکه کسب و کار شما چه محصولات و خدماتی ارائه نموده، تیم مدیریتی و افراد کلیدی، مشتریان و رقبای اصلی کسب و کار شما چه کسانی هستند، چرا مشتریان به

محصولات و خدمات کسب و کار شما نیاز دارند، محل اصلی کسب و کار شما، فروش و ارائه محصولات و خدمات شرکت کجا بوده، چه زمانی محصولات و خدمات به بازار ارائه

شده، و در نهایت اینکه چطور محصولات و خدمات شرکت تهیه، توزیع و ارائه شده و اینکه چه مقدار سرمایه برای راه اندازی کسب و کار مورد نیاز است، بیان نمود.

وی تاکید کرد: خلاصه اجرایی پس از اتمام تدوین طرح کسب و کار و معمولاً بین دو تا سه صفحه تهیه شده و نتایج برنامه کسب و کار را منعکس می نماید. باران دوست گفت:

در خلاصه اجرایی حتماً بر جنبه اقتصادی و مالی کسب و کار خود توجه کنید. این مدرس و مشاور کارآفرینی سلسله مراتب برنامه ریزی یک کسب و کار را vision،

mission, objectives, strategies, tactics & plans ذکر نمود. باران دوست در ادامه داشتن دانش و تجربه قبلی، شبکه های اجتماعی و روندهای بازار را از جمله مولفه

هایی دانست که موجب تبدیل یک الگوی ذهنی به یک فرصت در بازار خواهد شد. وی مهم ترین روندها را نیز ساختار، رشد و توزیع جمعیت، بهداشت و سلامتی، نقش زنان در

جامعه، سلیقه و خواست مصرف کنندگان، مسایل زیست محیطی، ساختار درآمد خانواده، الگوهای سکونت و اقامت، نیاز به نیروی کار، کاربرد فناوری اطلاعات و رایانه، اوقات

فراغت، فناوری های نو و تغییرات آب و هوایی ذکر کرد.