

نگاهی به

# مراحل شش گانه تهیه و تدوین طرح کسب و کار یک صفحه‌ای

۱- چشم‌انداز (Vision): ایده و فعالیت‌تان را به طور خلاصه شرح دهید.

داشتن برنامه تجاری برای یک شرکت تأسیس شده حیاتی است حتی برای شرکت‌هایی که در مراحل مقدماتی کار هستند، زیرا:

- \* به مدیر شرکت یا فرد کارآفرین کمک می‌کند، روی طراحی و راه‌اندازی کسب و کار تمرکز کند.
- \* یک چارچوب منطقی که شرکت در ۳ الی ۵ سال آینده باید بر اساس آن عمل کند را مشخص می‌کند.
- \* ابزار خوبی است برای انتقال چیزی که در ذهن شما می‌گذرد به همکاران، شرکا و سرمایه‌گذاران.
- \* یک معیار برای اندازه‌گیری پیشرفت کار در مراحل مختلف راه‌اندازی کسب و کار است.

یک برنامه کسب و کار ۱ صفحه‌ای خوب با یک بار دقیق خواندن قابل فهم است. همه اطلاعات در ۶ بخش مختصر و مفید تقسیم می‌شوند که باید در بخش‌های ۱-۶ از فرم نوشته شوند. اولین مرحله توسعه یک چشم‌انداز خوب برای فعالیت‌تان است که در بخش ۱ می‌آید. این قسمت باید تصویری از کالا یا خدمات، مشتریان و فعالیت‌های شرکت مورد نظر در ۳ یا ۵ سال آینده باشد. در واقع شما باید به سؤال «اگر یک نفر از مریخ کسب و کار شما را ببیند، چه چیزی خواهد گفت؟» پاسخ دهید.

**یک برنامه کسب و کار اصفحه‌ای خوب با یک بار دقیق خواندن قابل فهم است. همه اطلاعات در ۶ بخش مختصر و مفید تقسیم می‌شوند که باید در بخش‌های ۱-۶ از فرم نوشته شوند.**

**مثالی از یک چشم‌انداز:**  
شرکت مرجع در شهر تهران تأسیس خواهد شد. کارمندان در زمینه‌های مشاوره آموزشی، نرم‌افزار، تجارت الکترونیکی، بازاریابی و پشتیبانی از سایت، مشغول خواهند شد و حدود ۱۰ نفر پرسنل خواهد داشت. مرجع امکان جستجو در پایگاه داده کاملی از آموزشگاه‌های ایران و اطلاعات ریسز زمان‌بندی کلاس‌های آن‌ها را در اختیار کاربرانش قرار می‌دهد. به دلیل در دسترس و رایگان بودن و اینکه اولین سرویس در نوع خود در ایران است از استقبال خوبی برخوردار خواهد شد. مشاوره‌های آموزشی

که در این سایت به شکل On line داده می‌شود کاملاً رایگان هستند و مزایای زیادی نسبت به مشاوره‌های سنتی دارند. مرجع در جهت گسترش سرویس‌ها و خدماتش در سراسر کشور کار خواهد کرد.

۲- مأموریت (Mission): چرا این کار را شروع کرده‌اید؟  
در این بخش توضیح دهید که چرا این کالا یا خدمات را تولید می‌کنید، یا اصلاً چرا مشتریان حاضرند کالا یا خدمات شما را بخرند؟ این بخش تعهد و مسئولیت شما را به کار نشان می‌دهد.  
مثالی از یک مأموریت:  
مرجع سرویس‌های پیشرفته اینترنتی را برای نگهداری، دسته‌بندی و جستجوی اطلاعات آموزشگاه‌های کشور طراحی و پیاده‌سازی می‌کند. بخش زیادی از این سرویس‌های web-base به شکل رایگان در اختیار علاقه‌مندان و بالاجنب دانش‌آموزان و دانشجویان قرار می‌گیرد. آموزشگاه‌ها برای قرار دادن اطلاعاتشان روی سایت هزینه می‌پردازند. مهم‌ترین خصوصیات مرجع دسترسی آسان با

**دعوت به همکاری**

یک شرکت بیمه‌کاری در حوزه نفت، گاز و پتروشیمی جهت تکمیل کادر مالی و حسابداری خود از واجدین شرایط زیر با تسلط کامل به نرم افزار مالی و حقوق و دستمزد همکاری سبب، دعوت به همکاری می‌نماید:

ردیف	عنوان سازمانی	جنسیت	مدرک تحصیلی	سابقه کاری
۱	کارشناس حسابداری	آقا	حداقل کارشناسی حسابداری	۳ سال
۲	رئیس حسابداری	آقا	حداقل کارشناسی حسابداری	۵ سال
۳	حسابرس داخلی	آقا	کارشناسی ارشد حسابداری	۵ سال سابقه حسابداری

لطفاً سوابق کاری خود را با ردیف شغلی به ایمیل [RESUME@FATEHSANAT.COM](mailto:RESUME@FATEHSANAT.COM) یا به شماره فاکس ۸۸۶۰۹۳۲۱ ارسال فرمائید.

**دعوت به همکاری**

یک شرکت در زمینه حمل و نقل ریلی دعوت به همکاری می‌نماید.

۱- کمک حسابدار (آقا) (نفر) لیسانس حسابداری، آشنا به نرم افزارهای مالی و مسلط به Excell  
با حداقل ۲ سال سابقه

۱- حسابدار (آقا) (نفر) لیسانس حسابداری، آشنا به نرم افزارهای مالی و مسلط به Excel آشنایی با تهیه صورت‌های مالی و اظهارنامه مالیاتی با حداقل ۵ سال تجربه مفید و مرتبط

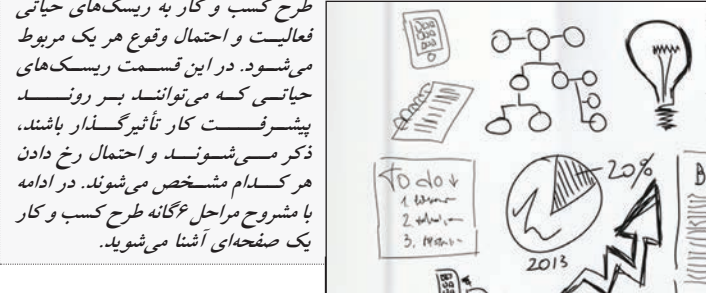
متقاضیان رزومه خود را به آدرس ایمیل: [Rezomeh.job@gmail.com](mailto:Rezomeh.job@gmail.com) ارسال نمایند.

**دعوت به همکاری**

یک شرکت بازرگانی در زمینه صنعت تأسیسات سرمایشی و گرمایشی ساختمان به منظور توسعه فعالیت‌های خود از افراد واجد شرایط ذیل دعوت به همکاری می‌نماید. واجدین شرایط با ذکر شماره ردیف پست مورد نظر می‌توانند رزومه کاری خود را به آدرس الکترونیکی شرکت ارسال نمایند. [Email.jobs@ferroli.ir](mailto:Email.jobs@ferroli.ir)

ردیف	پست	تخصصات	تجربه کاری مرتبط	مدرک و مهارت‌ها
۱	کارمند امور مشتریان	فوق دیپلم (روانشناسی، جامعه‌شناسی، روابط عمومی، مدیریت)	حداقل ۱ سال	* دارای مدرک ۱ ICDL * تسلط کامل به زبان آذری * با روابط عمومی بالا - خاتم
۲	کارشناس فروش و بازاریابی	لیسانس مدیریت بازرگانی	حداقل ۳ سال	* دارای مدرک ۱ ICDL * روابط عمومی بالا * ترجیحاً آشنا به صنعت ساختمان
۳	کارشناس امور تبلیغات	حداقل فوق دیپلم گرافیک	حداقل ۳ سال	مسلط به نرم‌افزارهای - ILLUSTRATOR آشنایی با PHOTOSHOP - COREL ۳DMAX آشنا و مسلط به امور چاپی توانایی برگزاری نمایشگاه‌ها و همایش‌ها با روابط عمومی قوی و روحیه خلاق ترجیحاً آقا
۴	تکنسین	حداقل فوق دیپلم فنی	حداقل ۳ سال	* آشنایی با تجهیزات گرمایشی * آشنا به مبانی جوشکاری * مسلط به تعمیرات سیستم‌های سرمایشی خانگی و تجاری

اهداف باید به شکل مقاصد دقیق و قابل اندازه‌گیری نوشته شوند. در بسیاری از فعالیت‌های اقتصادی، اهداف مالی و بازاریابی دو بخش اساسی هستند. در مرحله چهارم استراتژی‌های اصلی مشخص می‌شوند. در این مرحله استراتژی‌های اصلی که منجر به رشد کسب و کار شده، قید می‌شوند. در واقع استراتژی‌ها جواب این سؤال هستند که چه عواملی در طول زمان سبب موفقیت این فعالیت خواهند شد. مرحله پنجم به برنامه‌های کاری اختصاص دارد. در این مرحله برنامه‌های کاری شرح داده می‌شود. برنامه‌ها و دستورالعمل‌ها باید معنی‌دار باشند و اهمیت و میزان رشد فعالیت‌های شما را در طول زمان نشان دهند. آخرین مرحله از طرح کسب و کار به ریسک‌های حیاتی فعالیت و احتمال وقوع هر یک مربوط می‌شود. در این قسمت ریسک‌های حیاتی که می‌توانند بر روند پیشرفت کار تأثیرگذار باشند، ذکر می‌شوند و احتمال رخ دادن هر کدام مشخص می‌شوند. در ادامه با مشروح مراحل چگونه طرح کسب و کار یک صفحه‌ای آشنا می‌شوید.



هزینه‌کم، امکان جستجو و ثبت نام Online در آموزشگاه‌های کشور می‌باشد.

۳- اهداف (Objectives): شما چه هستید؟  
در این بخش سومین عنصر اصلی معین کردن اهداف کسب و کار است که نشان می‌دهند در چند سال آینده می‌خواهد به کجا برسد. اهداف باید به شکل مقاصد دقیق و قابل اندازه‌گیری نوشته شوند. در بسیاری از فعالیت‌های اقتصادی، اهداف مالی و بازاریابی دو بخش اساسی هستند. اهداف شما نیز باید همه ابعاد کار شما را پوشش دهند و روی مقاصد مهم‌تر تکیه کنند.  
مثالی از اهداف:

افزایش میزان فروش به اندازه ۲۵ درصد تا ۴۰۰ میلیون ریال تا سال ۱۳۸۴، ۵۰۰ میلیون ریال تا سال ۱۳۸۵ و ۷۰۰ میلیون ریال تا سال ۱۳۸۶.

۴- استراتژی‌های اصلی (Strategies): که منجر به رشد فعالیت شما می‌شوند را قید نمایید.  
در این بخش استراتژی‌های کار را بیابید. در واقع استراتژی‌ها جواب

در این بخش سومین عنصر اصلی معین کردن اهداف کسب و کار است که نشان می‌دهند در چند سال آینده می‌خواهد به کجا برسد. اهداف باید به شکل مقاصد دقیق و قابل اندازه‌گیری نوشته شوند. در بسیاری از فعالیت‌های اقتصادی، اهداف مالی و بازاریابی دو بخش اساسی هستند. اهداف شما نیز باید همه ابعاد کار شما را پوشش دهند و روی مقاصد مهم‌تر تکیه کنند.  
مثالی از اهداف:

**دعوت به همکاری**

شرکت پارس دارو جهت تکمیل کادر متخصص خود از افراد واجد شرایط زیر دعوت به همکاری می‌نماید:

ردیف	شغل مورد نیاز	مدرک تحصیلی قابل قبول	سابقه کار	نیازهای تکمیلی
۱	سرپرست فرمولاسیون مکمل‌های دارویی	دکترای داروسازی، کارشناسی ارشد گیاه پزشکی کارشناسی ارشد شیمی	حداقل ۲ سال در واحد تحقیق و توسعه	مسلط به زبان انگلیسی و نرم افزار office
۲	کارشناس فرمولاسیون مکمل‌های دارویی	کارشناس شیمی کارشناس گیاه پزشکی کارشناس تغذیه	حداقل ۲ سال در واحد تحقیق و توسعه	مسلط به زبان انگلیسی و نرم افزار و office مسلط به کار با دستگاه‌های کروماتوگرافی (مایع و گاز)
۳	رئیس بازاریابی	دکترای داروسازی، پزشکی دامپزشکی	حداقل ۱ سال تجربه در حوزه دارویی	مسلط به زبان انگلیسی و نرم افزار و office آشنایی به تدوین Business Plan و Marketing Plan
۴	سرپرست توسعه تجاری	دکترای داروسازی، پزشکی دامپزشکی، دندان پزشکی کارآفرینی، مدیریت اجرایی مدیریت بازرگانی	حداقل ۲ سال در واحد مرتبط	مسلط به زبان انگلیسی و نرم افزار office آشنایی به مکاتبات و مذاکرات بین المللی
۵	سرپرست اطلاع رسانی و تبلیغات	دکترای داروسازی، پزشکی دامپزشکی، دندان پزشکی مدیریت اجرایی مدیریت بازاریابی	حداقل ۲ سال در واحد مرتبط	مسلط به زبان انگلیسی و نرم افزار office
۶	کارشناس آموزش	کارشناس مدیریت دولتی مدیریت آموزشی، مدیریت صنعتی، روانشناسی	حداقل ۲ سال سابقه مرتبط	مسلط به فرآیندهای تدوین استانداردها، استانداردهای آموزشی، اجرای آموزش و اثربخشی و مدیریت دانش مسلط به نرم افزار office
۷	کارشناس منابع انسانی	کارشناس مدیریت دولتی مدیریت آموزشی، مدیریت صنعتی، روانشناسی	حداقل ۲ سال سابقه مرتبط	آشنا با فرآیندهای منابع انسانی، قوانین کار و تامین اجتماعی، طرح طبقه بندی مشاغل و نرم افزارهای office , pw
۸	نگهبان	دیپلم و فوق دیپلم	حداقل ۲ سال سابقه مرتبط	آشنا به نرم افزار office و دارای روابط عمومی بالا
۹	اپراتور تولید	دیپلم و فوق دیپلم	حداقل ۲ سال سابقه در صنعت مرتبط	آشنایی به زبان انگلیسی در حد متوسط به بالا
۱۰	مستول صادرات	دکترای داروسازی یا پزشکی لیسانس زبان، لیسانس بازرگانی کارشناس ارشد مدیریت اجرایی	حداقل ۱ سال	آشنا به تدوین Business Plan و Marketing Plan آشنایی با قوانین و مقررات ثبت دارو

لذا متقاضیان رزومه خود را با ذکر ردیف عنوان شغلی به آدرس [E-mail:info@parsdarou.ir](mailto:E-mail:info@parsdarou.ir) ارسال فرمائید.

**دعوت به همکاری**

شرکت توربو کمپرسور تک خاورمیانه (توربو تک) از زیر مجموعه های گروه OTC سازنده توربو کمپرسورهای تقویت فشار گاز جهت تکمیل کادر فنی - مهندسی خود به افرادی با تخصص های ذیل نیازمند است:

مدرک تحصیلی / گرایش	تخصص مورد نیاز
۱- کارشناس / کارشناس ارشد - مکانیک (گرایش ساخت و تولید)	در زمینه فورجینگ، فرینگ، ماشینکاری کنترل کیفی، مدلسازی، مترولوژی و مدارک فنی
۲- کارشناس ارشد متالوژی (گرایش های جوشکاری، ریخته گری و انتخاب و شناسایی مواد)	آشنایی به فولادهای رنگ نزن و سوپرآلیاژها
۳- کارشناس ارشد رشته مکانیک (گرایش ساخت و تولید / طراحی کاربردی)	آشنا به GD&T زنجیره ترانس Shop drawing
۴- کارشناس ارشد رشته مکانیک (گرایش طراحی کاربردی)	تسلط کامل به اصول تحلیل آلمان محدود و تخمین عمر
۵- کارشناس / کارشناس ارشد رشته مکانیک	تجهیزات ثابت - PIPing-HRSG
۶- کارشناس ارشد یا دکتری رشته مکانیک / هوافضا	آشنایی با فرآیندهای احتراقی در توربین گاز آشنایی با روش های عددی و تجربی احتراق
۷- کارشناس / کارشناس ارشد رشته مکانیک	آشنایی با طراحی پایه و فرآیند پویایاب حرارت آشنایی با مدارک فنی پویایاب حرارت و توانایی تولید بازرگانی این مدارک آشنایی با استانداردهای مهندسی در زمینه طراحی Pressure vessel, piping
۸- کارشناس / کارشناس ارشد رشته الکترونیک / کنترل	ابزار دقیق / سیستم های کنترل و حفاظت
۹- کارشناس / کارشناس ارشد رشته نرم افزار کامپیوتر (همکار آقا)	مسلط به معماری نرم افزار ASP.Net, SQL Server داشتن حداقل ۵ سال سابقه کار، روحیه همکاری تیمی

سایر شرایط: ۱- حداقل مدت سابقه کار مورد نیاز یک سال می باشد ۲- فارغ التحصیل در مقاطع درخواستی الزامی است ۳- داشتن کارت پایان خدمت برای آقایان ضروری است  
متقاضیان رزومه کاری و تحصیلی خود را با ذکر رشته و گرایش تحصیلی به آدرس ایمیل [Job@turbotec-co.com](mailto:Job@turbotec-co.com) ارسال نمایند.

این سؤال هستند که چه عواملی در طول زمان سبب موفقیت این فعالیت خواهند شد. استراتژی‌ها جهت، فلسفه، معیارها و روش‌های ایجاد و اداره شرکت شما را معین می‌کنند. استراتژی‌ها باید هم به عوامل داخلی و هم عوامل خارجی که روی کارتان تأثیر گذارند، توجه داشته باشند. استراتژی‌های خارجی یسا از فرصت‌های موجود برای رشد شرکت استفاده می‌کنند، یا بر تهدیدهای خارجی غلبه می‌کنند. استراتژی‌های داخلی به نقاط ضعف و قوت این کار از بعد فرهنگ، توانایی‌های موجود، کارایی و سوددهی می‌پردازند.

مثالی از استراتژی‌ها:

- \* استخدام بهترین‌ها، دسترسی به آن‌ها در مواقع نیاز، حفظ آن‌ها از طریق رضایت شغلی و مشارکت در سهام.
- \* نشانه‌گیری اهداف عالی با پروژه‌هایی به اندازه حداقل ۱۰۰ میلیون ریال.

۵- برنامه‌های کاری (Plans):  
برنامه‌های کاری خود را شرح دهید.  
در این قسمت برنامه‌های آتی خود را بنویسید. برنامه‌ها و دستورالعمل‌ها باید معنی‌دار باشند و اهمیت و میزان رشد فعالیت‌های شما را در طول زمان نشان دهند. ایده‌آل این است که برنامه‌ها به اهداف و استراتژی‌ها مربوط باشند.

**در بخش مأموریت طرح کسب و کار، توضیح دهید که چرا این کالا و خدمات را تولید می‌کنید. این بخش تعهد و مسئولیت شما را به کار نشان می‌دهد**

مثالی از برنامه‌ها:

- \* شرکت در نمایشگاه بین‌المللی کامپوتر در فروردین ۱۳۹۳.
- \* ساخت اولین نمونه در ۳ ماهه اول سال ۱۳۹۳.
- \* ریسک‌های حیاتی (Risks):
- ریسک‌های حیاتی این فعالیت و احتمال وقوع هر یک را ذکر کنید. در این قسمت ریسک‌های حیاتی که می‌توانند بر روند پیشرفت کار تأثیرگذار باشند را بنویسید و احتمال رخ دادن هر کدام را مشخص کنید. در صورتی که برای هر کدام راه‌حل و برنامه‌ای دارید، برنامه خود را توضیح دهید.