

سلام خدمت شما دوست خوبم

نحوه استفاده و تکمیل طرح کسب و کارتان:

- + ابتدا فایل PDF را بعد از دانلود، حتماً پرینت کنید.
- + به سؤالات صفحه در مدت ۲ ساعت با سرعت بالا پاسخ دهید و مغزتان را از افکار و ایده‌های قدیمی خالی کنید.
- + بعد از پُر کردن فرم، هر روز این فرم را تکمیل‌تر نمایید.
- + طرح کسب و کار را باید حداکثر در مدت ۷ روز تکمیل کنید.

به گونه ای طرح را بنویسید که اگر پاسخ‌های خود را به کسی بدهیم تا مطالعه کند، به راحتی متوجه شود که می‌خواهید چه کنید. برای نوشتن آسان طرح کسب و کار، می‌توانید به سؤالات زیر پاسخ دهید و جواب مناسب و دقیق و کاملی را برای هر یک بنویسید تا دید جامع و کاملی از طرح تجارت خودتان پیدا کنید.

حرکت ۱ - موضوع طرح شغل شما چیست؟

حرکت ۲ - هدف گذاری طرح

- هدف شما از راه اندازی چنین کسب و کاری چیست؟
- در مدت ۳ ماه، چه آموزش ها و تخصص هایی را باید بگذرانید؟
- در مدت ۶ ماه چه برنامه ای برای آغاز تجارت خود دارید؟
- در مدت یک سال توانایی ارائه خدمت به چند مشتری را دارید؟ بنویسید چه کارهایی برایشان انجام می دهید

دستورالعمل برنامه فعالیت شغلی

- حرکت ۳ - جایگاه خودتان را در شغلستان، در بازه زمانی (سه ماه، ۶ ماه، یک سال، سه سال) مکتوب کنید.
- تعداد تولید محتوا یا خدمات برای مردم:
 - تعداد تولید محصولات:
 - شاخص اندازه گیری عملکرد: سایت/پیج اینستاگرام/CRM
 - تعداد مشتریانی که می خواهید داشته باشید:

- حرکت ۴ - کل خدمات و محصولات و مشاوره های رایگان تجاری خود را به مردم بنویسید.
- **خدمات رایگان:** ۱۰ خدمتی که به صورت رایگان به مخاطبین می خواهید ارائه کنید، چیستند؟
 - **محصولات رایگان:** ۵ محصول کاملاً رایگان که می خواهید به طرفداران خود هدیه بدهید، چیست؟
 - **مشاوره رایگان:** در چه زمینه هایی می توانید به مشتریان خود مشاوره رایگان بدهید؟ مکتوب کنید

حرکت ۵ - طرح شما چه ارزش‌هایی به جامعه منتقل می‌کند و یا چه ارزشی را می‌سازد؟

حرکت ۶ - چه تخصص و مهارت‌هایی برای انجام طرح شغل‌تان نیاز دارید؟ آیا به آموزشی نیاز دارید؟

دستورالعمل برنامه فعالیت شغلی

حرکت ۷ - اگر بخواهید از امروز طرحتان را اجرا کنید، برنامه کسب مهارت و دیدن آموزش‌های تخصصی‌تان را چگونه در روز می‌چینید؟ برنامه مطالعه یک ساعت روزانه‌تان را برای ماه اول بچینید

حرکت ۸ - بازار هدف شما چیست؟ در کادر زیر مشخص کنید که مخاطبین شما چه کسانی هستند؟ (جنسیت/ سن مخاطبین/ محل تجمع این افراد/ نیازها و مشکلات آنها/ گروه شغلی آنها/ منطقه جغرافیایی)

حرکت ۹ - زمینه‌های فعالیت طرح برای فروش و تبلیغات چیست؟ (فروش حضوری، فروش اینترنتی، شبکه‌های مجازی، فروش غیرحضوری)

دستورالعمل برنامه فعالیت شغلی

حرکت ۱۰ - چگونه مشتریان خود را پیدا می کنید؟ چگونه تبلیغ می کنید؟

حرکت ۱۱ - چه تعداد مشتری برای سوددهی نقطه ثبات طرحتان در نظر دارید؟

حرکت ۱۲ - بازار رقبای شما چگونه است؟
- رقیبان شما چه کسانی هستند؟
- چه استراتژی هایی برای فروش دارند؟
- به چه کسانی می فروشند؟

دستورالعمل برنامه فعالیت شغلی

- حرکت ۱۳ - چرا مخاطبین حوزه شما باید از شما محصول خرید کنند؟
- مزیت رقابتی و وجه تمایز شما با دیگر هم‌صنف‌های شما چیست؟
 - چرا باید مردم به شما اعتماد کنند؟
 - مشتری از خرید شما چه سودهایی می‌برد؟
 - چه ارزشی را به مشتریان اضافه می‌کنید که از جای دیگری آن را پیدا نمی‌کنند؟
 - اگر جای مشتری باشید چه انتظاری از شغل مقابل دارید؟

دستورالعمل برنامه فعالیت شغلی

حرکت ۱۴ - بخش سرمایه کسب و کار

- برای راه اندازی شغل دلخواهتان، چه مبلغ سرمایه اولیه‌ای مورد نیاز است؟
- منابع تأمین مالی خودتان را بنویسید؟ همچنین شرح دهید چگونه آن را بازگشت می‌دهید و در چه مدت زمانی
- برای راه اندازی شغل‌تان به صورت فیزیکی و مجازی بنویسید به چه مبلغی نیاز دارید؟

حرکت ۱۵ - مجوزهای کسب و کار

- چه مجوزهایی نیاز دارید و برای دریافت آنها چه مدت زمانی را نیاز دارید؟

دستورالعمل برنامه فعالیت شغلی

حرکت ۱۶ - همکاری و واگذاری کارها

- اگر بخواهید کل تجارت خود را به مربع‌هایی تقسیم کنیم، نام هر مربع را به‌عنوان زیرمجموعه شغل‌تان بنویسید. (مثلاً شغل دندانپزشکی و موضوع مربع‌ها: جرم‌گیری، معاینه، ویزیت، پاسخگویی، مشاوره رایگان، پُر کردن دندان و غیره می‌باشد)
- آیا به افرادی دیگر با تخصص‌های بیشتر برای رشد تجارت‌تان نیاز دارید؟
- چه موقع از این افراد کمک می‌گیرید و یا استخدام می‌کنید؟

- حرکت ۱۷ - توقع شما از این طرح چیست؟ چه مدت‌زمانی نیاز دارید تا توقعات خود را برآورده کنید؟