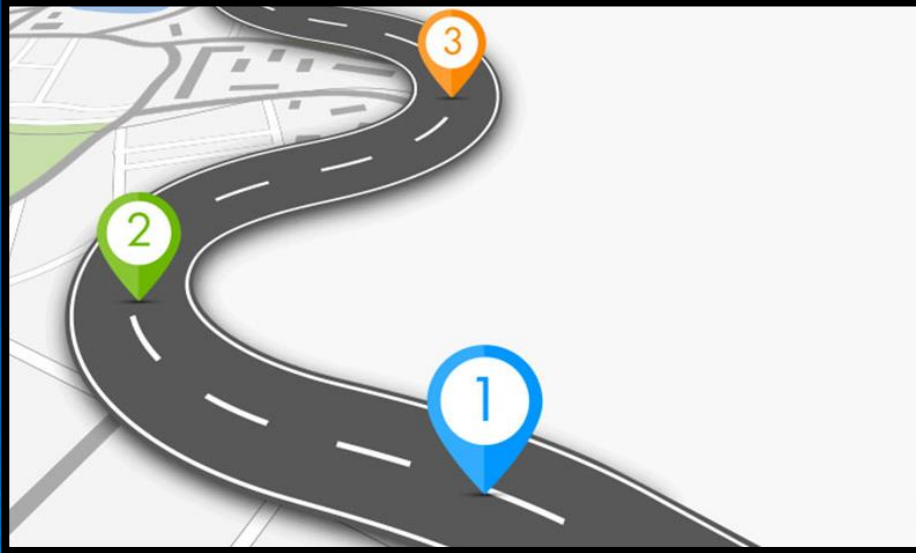




بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

کارگاہ طرح کسب و کار Business Plan (BP)



حسین شورستانی





ترتیب در تهیه :

✓ مدل کسب و کار (BM)

✓ طرح کسب و کار (BP)



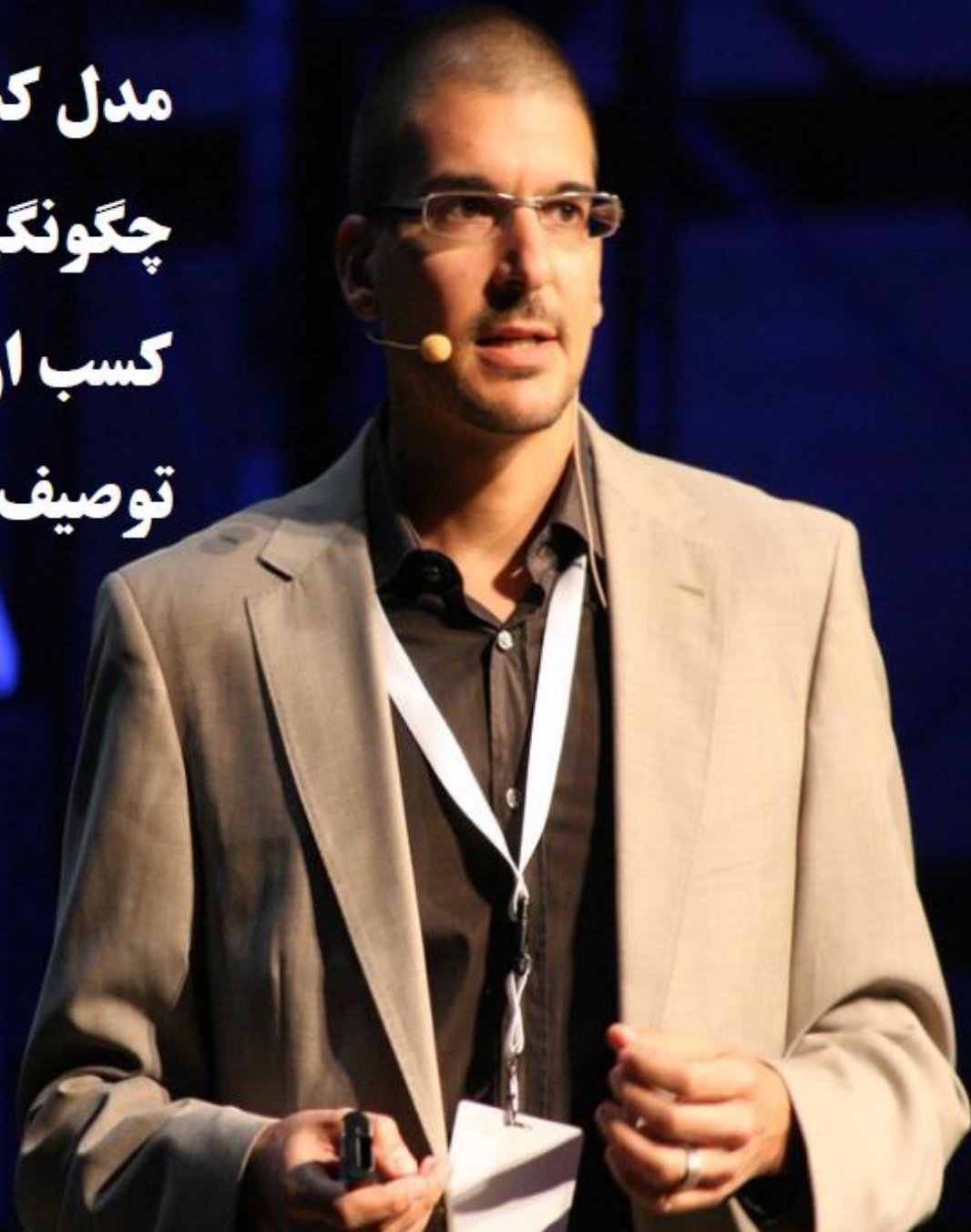
الكساندر استروالدر

مدل كسب و كار، منطق

چگونگی آفرینش، ارایه و

كسب ارزش توسط سازمان را

توصیف می کند





تعریف مدل کسب و کار

• مدل کسب و کار (Business Model) در تلاش برای یافتن پاسخ سه دسته سوال است:

✓ سوال‌های مربوط به ارزش آفرینی

✓ سوال‌های مربوط به درآمدزایی

✓ سوال‌های مربوط به پایداری و بقا

این کسب و کار، چه ارزشی ایجاد می‌کند؟
چگونه آن را ایجاد می‌کند؟

چگونه آن را به پول تبدیل می‌کند؟

چه کار می‌کند که پایدار بماند
و همیشه بتواند بقا داشته باشد؟



طرح کسب و کار چیست؟

طرح کسب و کار (Business Plan) سند مکتوبی است که روش اجرایی یک فعالیت تجاری در یک دوره زمانی مشخص را بیان می‌کند و شامل کلیه فعالیت‌های داخلی و خارجی برای راه‌اندازی / اداره‌ی یک کسب و کار است.

برنامه کاری در واقع یک نقشه راه است.

و پاسخی است به این سوالات:

- کجا هستیم؟
- به کجا می‌خواهیم بروم؟
- چگونه به مقصد می‌رسم؟





اجزای طرح کار و کسب چیست؟

تجزیه و
تحلیل بازار

SWOT

اهداف

چشم انداز
مأموریت

هزینه ها

برنامه عملیاتی

فروش
بازار یابی

رقبا

برآورد نیروی
انسانی

نحوه سرمایه
گذاری

نرخ بازدهی

درآمد





بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

چگونه طرح کسب و کار بنویسیم

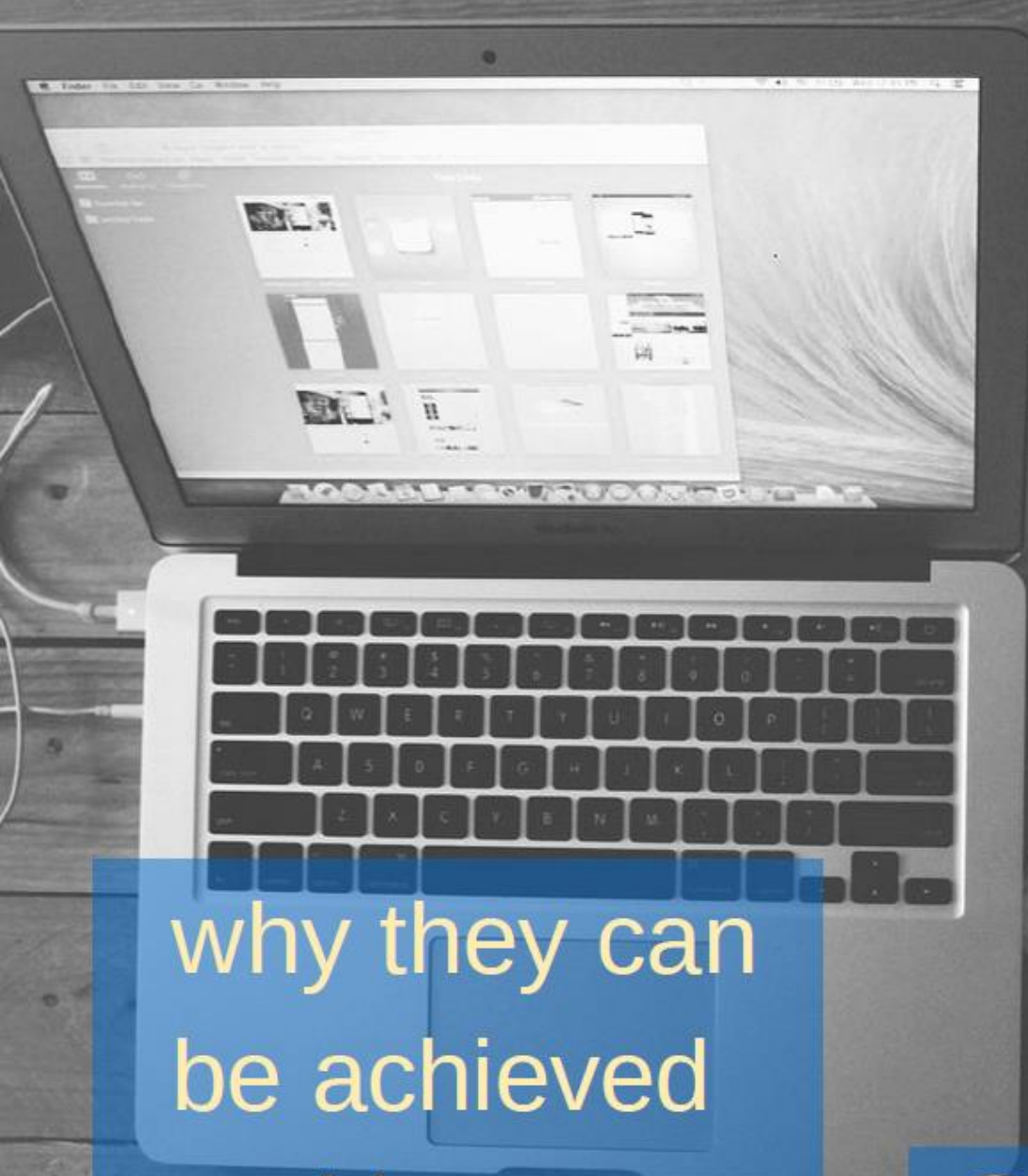




It projects your business
development in 3-5 years.



It explains your
business goals,



why they can
be achieved
and how.





PLATFORM N° 5

GENTLEMEN

WAY OUT

THIRD CLASS ROOM

THIRD CLASS WAITING ROOM

WOMEN ROOM



PLATFORM N° 6

A good business plan is clear .



Simple .

Coherent .



A good business plan
gets you there .



To begin with,
you can ask yourself:
who are you?





مهارت های مدیران



۱. مهارت فنی
۲. مهارت انسانی
۳. مهارت ادراکی





مهارت فنی

مهارت فنی عبارت است از توانایی مدیر در کاربرد دانش تخصصی یا تخصص های ویژه. به تعبیری مهارت فنی توانایی حاصل از تجربیات، آموزش و کارآموزی لازم برای بکارگیری دانش، روش ها، فنون و تجهیزات لازم برای انجام کارهای خاص می باشد. به بیان دیگر مهارت های فنی ظهور دانش و تجربیات ویژه در انجام فعالیت های سازمانی می باشد.





مهارت انسانی

مهارت انسانی عبارت از توانایی در کار کردن، ارتباط، درک و ایجاد انگیزش در فرد یا گروه است. از آنجا که مدیران کارها را از مجرا و به وسیله دیگران انجام می دهند، آنان باید از نظر ایجاد ارتباط، انگیزه و تفویض اختیارات، از مهارت انسانی بالایی برخوردار باشند. پژوهش ها نشان می دهند که صرف نظر از سطح مدیریت یا مدیر در سازمان، مهارت های انسانی در موفقیت های وی بیشترین اهمیت را دارند. همچنین اهمیت این مهارت تا آنجاست که رشته علمی رفتار سازمانی بر پایه این مهارت شکل گرفته است.





مهارت ادراکی

با عنایت به اینکه اغلب فعالیت ها و تصمیم های مدیریت ناشی از ادراک و شیوه تفکر مدیر نشات می گیرد و این که تصمیمات خردمندانه او بقاء و بالندگی سازمان را موجب می گردد، لذا مهارت های ادراکی و فکری مدیریت از جایگاه خاصی برخوردار است.

مهارت ادراکی عنصر اصلی فرآیند مدیریت است و به معنای احساس و درک سازمان به صورت یک کل و درک موقعیت های مرتبط با آن به صورت کلی و یک جا می باشد.

به تعبیری مهارت ادراکی به مهارتی اطلاق می شود که شخص توانایی برداشت کلی و شناخت عناصر برجسته و مهم موقعیت ها را دارا باشد و بتواند پیوندهای میان عناصر را به خوبی درک کند.



Who are your partners?





سه انگیزه برای ایجاد شراکت

- ✓ بهینه سازی و صرفه اقتصادی ناشی از مقیاس
- ✓ کاهش ریسک و عدم قطعیت
- ✓ کسب منابع و فعالیت های خاص



What do you do ?





توصیف ایده کسب و کار :

- اهداف کسب و کارتان را بیان کنید ؟
- شکل کسب و کارتان را بیان کنید ؟ (شخص حقیقی یا حقوقی، سهام داران و نحوه ی مشارکت)
- نوع کسب و کارتان را بیان کنید ؟ (تولیدی یا خدماتی) تولیدات یا خدمات شما چیست ؟
- زمان شروع طرح کسب و کار شما از چه زمان می باشد ؟
- فرصت های رشد و پیشرفت شما در کسب و کارتان چیست ؟
- مشاوران کسب و کار شما چه کسانی هستند ؟ (حقوقی/مالی/فنی و ...)
- آینده ی بازار خود را چگونه ارزیابی می کنید؟ و سهم شما در بازار چقدر خواهد بود؟
- موانع و مسائل حقوقی و قانونی (اعم از اخذ مجوز و ...) مرتبط با کسب و کار خود را بیان کنید.





توصیف ایده کسب و کار :

- چشم انداز: (Vision)
- ماموریت کسب و کار (Mission)





۲- چشم انداز (Vision) دورنما، آرمان، آینده متصور یا آینده مطلوب

- چشم انداز یا دورنما، توصیفی است از **شرایط آینده سازمان یا شرکت** و به عبارت دیگر، **تصویری است از وضعیت شرکت، زمانی که به اهداف و استراتژی‌های خود دست یافته باشد.**
- آرمان‌ها معمولاً زائیده‌ی فکر و خلاقیت مدیران مجموعه بوده و در ابعاد مختلفی همچون فناوری، دانش، وضعیت مالی، بازار و ... به تصویر کشیده می‌شوند.





چشم انداز :



**چشم انداز عبارتست از آینده ای واقع گرایانه ،
تحقق پذیر و جذاب برای سازمان**



چشم انداز عبارتست از ارائه گزاره هایی خردمندانه
درباره ی آینده و تفسیر گزاره ها به گونه ای که به عمل
آگاهانه و به فرایندهای یادگیری جمعی و نحوه ی
پاسخگویی به چالش های آینده ، جهت دهد.





vision

Who we are?

What we do?

Where we are headed?

کی ہستیم؟

چہ می کنیم؟

بہ کجا می رویم؟

چشم انداز



1- مأموریت (رسالت/ فلسفه وجودی/ اهداف بنیادین/ مقصود اصلی)

- بنا به تعریف، رسالت عبارتست از **فلسفه وجودی و یا نقشی که یک مجموعه (شرکت / سازمان . . .)** در جامعه بر عهده گرفته تا با ایفای آن، خدمات مورد نظر را ارائه دهد. مأموریت یک کسب و کار و تجارت عبارتست از **منظور خاص و پایه‌ای که تشکیلات را از کسب و کارهای دیگر متمایز نموده** و رسالت آن را در زمینه محصولات و خدماتی که ارائه می‌دهد، مشخص می‌نماید. به عبارت دیگر می‌توان گفت مأموریت، یک بیان کلی از نیت شرکت می‌باشد.





اجزای مأموریت سازمان





اجزای تشکیل دهنده مأموریت سازمان:

۱. **مشتریان:** یعنی اینکه سازمان قصد دارد به چه گروه هایی از افراد جامعه ارائه خدمت نموده یا برای آنها کالا تولید نماید
۲. **محصولات:** سازمان قصد تولید چه نوع محصولات یا ارائه چه نوع خدماتی را دارد.
۳. **بازار:** منطقه جغرافیایی تحت پوشش خدمات یا کالاهای سازمان کجا هستند.
۴. **فناوری:** شرکت باید با در نظر گرفتن وضعیت محیط ، بازار ، رقبا ، مشتریان و سایر عوامل ، تکنولوژی مناسب برای تولید کالا و ارائه خدماتی قابل رقابت در بازار را انتخاب کند
۵. **بقا و رشد:** هر شرکتی در وهله اول باید توان تداوم حیات داشته باشد ، پس باید همواره به فکر رشد و توسعه و پیشی گرفتن از رقبا باشد و در نهایت این که هر فعالیتی که انجام می دهد و هر روندی که طی می کند باید به سودآوری بینجامد تا بقا و رشد شرکت را عملی کند





اجزای تشکیل دهنده مأموریت سازمان:

۶. **تمایز:** بیانگر شایستگی های اساسی است که سازمان را از سایر سازمان ها متمایز ساخته و موجبات برتری آن را فراهم می نماید.
۷. **کارکنان:** نوع نگاه سازمان به منابع انسانی خود چگونه است؟ یا چه دیدی نسبت به کارکنان در سازمان وجود دارد.
۸. **جامعه (توجه به تصور مردم):** نوع نگاه سازمان به افراد جامعه ای که در آن فعالیت می کنند چیست؟ (تصویر ذهنی عمومی از شرکت ها برای آنها از اهمیت زیادی برخوردار است).
۹. **فلسفه:** ارزش ها و باور های اساسی سازمان چه هستند؟ (فلسفه شرکت باورهای بنیادی ارزش ها ، آرمان ها و آرزوها ، اولویت های فلسفی و اخلاقی اصلی شرکت را بیان می کند)

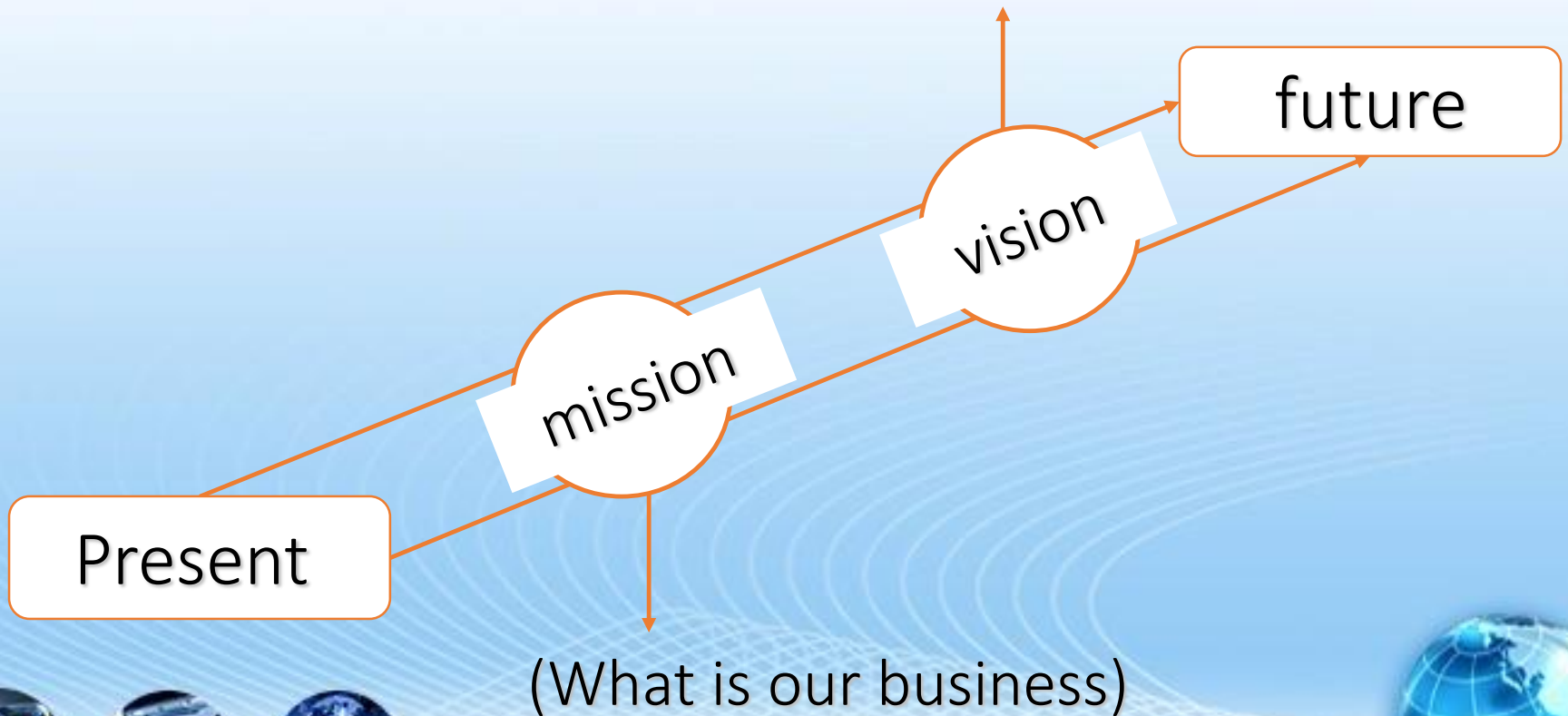




رابطه رسالت و چشم انداز:

(WHAT WILL OUR BUSINESS MAKEUP

(1) BE IN 5 TO 10 NEXT YEARS?)





Example: Microsoft Vision

Empower people through great software
anytime, anyplace, and on any device





بیانیه ماموریت شرکت آمازون

- ایجاد مکانی که مردم بتوانند با آمدن به آنجا هرچه را که میخواهند بخرند، بیابند.
- To build a place where people can come to find and discover anything they might want to buy online



amazon

Why are you
different ?



ارزش پیشنهادی

VALUE PROPOSITIONS



مشکل مشتری

نیاز مشتری

رضایت مشتری

value proposition

customer

job-to-be-done





Create Value



Observe Customers





- ارزش پیشنهادی دلیل ترجیح یک شرکت نسبت به شرکت های دیگر توسط مشتریان است!
- بسته ای از محصولات و خدمات را معرفی می کند که برای یک بخش مشتری خاص ارزش خلق می نماید.

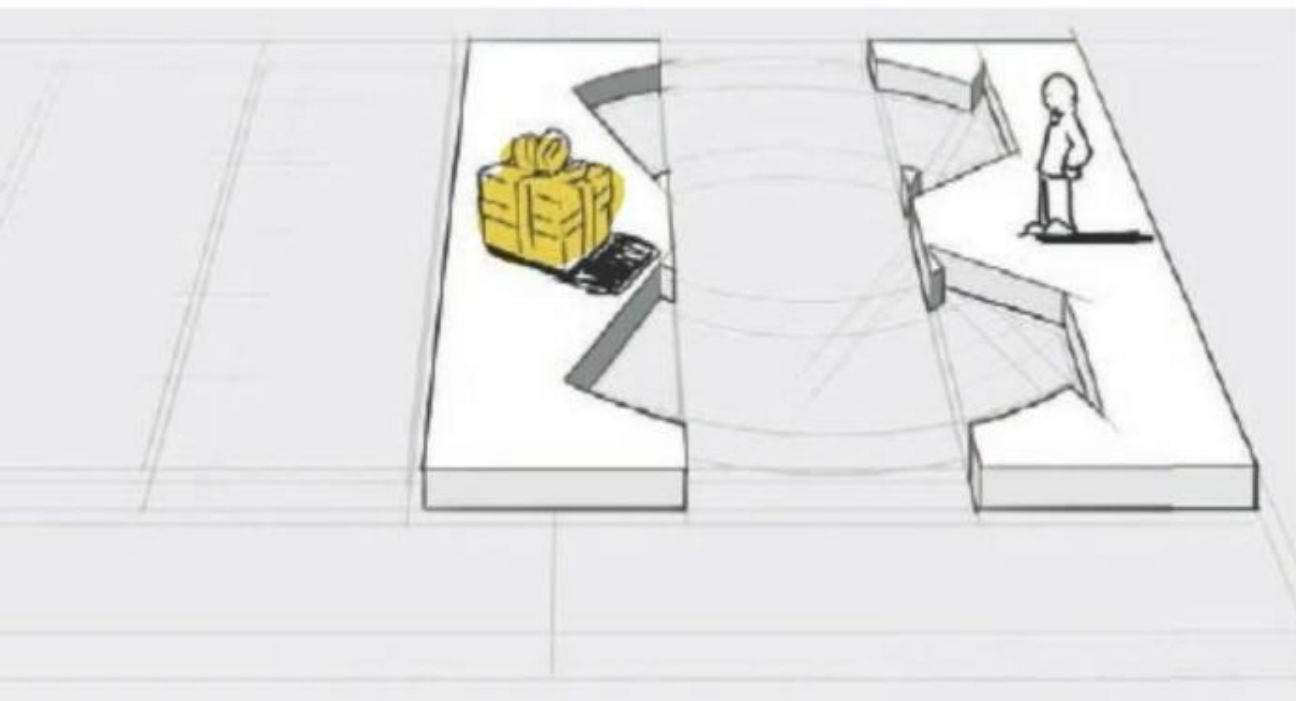


2

Value Proposition VP

سوالات نمونه :

- به مشتریانمان چه ارزشی را ارائه می‌نماییم؟
- به حل کدامیک از مسائل مشتریانمان کمک می‌نماییم؟
- کدامیک از نیازهای جدی مشتریانمان را پاسخ می‌دهیم؟
- بسته پیشنهادی ما به هر بخش از مشتریان مشخص شده چیست؟



چرا انتظار داریم مشتریان هدفگذاری شده از محصولات و خدمات ما به جای رقبا خرید نمایند؟
اگر ایده و کسب و کاری که می‌خواهید بسازید هرگز وجود خارجی پیدا نکند،
دنیا/مشتریان چه چیزی را از دست خواهد داد؟



تازگی

هویت

بهبود

کاهش هزینه / ریسک

طراحی / برند

قیمت

تکمیل

دسترسی

سادگی



انواع پیشنهاد ارزش



انواع ارزش های پیشنهادی در بوم مدل کسب و کار

۱- ارزش پیشنهادی / دسترسی (Accessibility)

چگونه می‌توانید میزان دسترسی به محصول یا خدمات خود را افزایش دهید؟

۲- ارزش پیشنهادی / مصرف مشارکتی (Collaborative Consumption)

استفاده به جای مالکیت، اجاره به جای خریدن، مصرف مشارکتی بر پایه این روند ساخته شده که مصرف‌کننده به ارزشی بهتر از مالکیت دسترسی پیدا کند. درباره نحوه عرضه‌ی خود بیاندیشید، چگونه اجاره دادن، قرض دادن، مبادله، داد و ستد، اهدا کردن یا به اشتراک گذاری، می‌تواند ارزش محصول شما را بالا ببرد؟





انواع ارزش های پیشنهادی در بوم مدل کسب و کار

۳- ارزش پیشنهادی / پیشنهادات مکمل (Complementary Offerings)

فروش یک محصول یا خدمات جدید به مشتریان اصلی، یکی از رایج ترین و حائز ارزش ترین استراتژی های رشد است. این رویکرد باعث اولین پیروزی ها می شود، چندان پرخطر نیست و احتمالاً دیگران را از کاری که کردید ناراحت نمی کند. در ضمن شما می توانید راجع به انواع محصولات و خدماتی که ارائه می دهید، خلاق باشید. مثال: McCafé به همبرگر و مرغ سوخاری خود قهوه و کیک هم اضافه کرد. یا خودروها و بیمه، خودروها و تامین مالی، آی پاد و آی تونز و غیره بخش دیگری از این مثال ها هستند.

۴- ارزش پیشنهادی / آسودگی (Convenience)

چگونه می توانید آسودگی مشتریان خود را تضمین کنید؟ آمازون را در نظر بگیرید: ارزش پیشنهادی آن تماماً به آسودگی باز می گردد؛ قادر بودن به بررسی میلیون ها محصول، سفارش آنها به راحتی از خانه تان، تحویل گرفتن آنها در درب منزل، و حتی پس فرستادن آنها وقتی محصولی را دوست ندارید.





انواع ارزش های پیشنهادی در بوم مدل کسب و کار

۵- ارزش پیشنهادی/کاهش قیمت / (Cost Reduction) توان مالی (Affordability)

چگونه می توانید هزینه ها را برای مشتریان خود کاهش دهید؟ به طور گسترده درباره هزینه ها فکر کنید. هزینه می تواند زمان، منابع و مسائل مالی را شامل شود.

۶- ارزش پیشنهادی/سفارشی سازی (Customization)

یک محصول با ویژگی های یکسان کار شما را راه نخواهد انداخت. آیا تا به حال به این فکر کرده اید که این فرصت را در اختیار مشتریانان قرار بدهید تا محصولات را بر مبنای نیازهای خاص خود بسنجند؟ تحقیقات نشان داده است که مشتریان حاضرند برای محصولات خاص بیشتر پول بدهند. سفارشی سازی تعهد و پذیرندگی مصرف کننده را بالا می برد.





انواع ارزش های پیشنهادی در بوم مدل کسب و کار

۷- ارزش پیشنهادی / طراحی (Design)

آیا محصول شما خوب به نظر می آید؟ آیا طراحی آن کارآمد و راحت است؟ ظاهر محصول به صورت فوق العاده ای روی اولین برخورد تأثیر می گذارد.

۸- ارزش پیشنهادی / سهولت استفاده (Ease of Use)

مردم دوست ندارند چیزهای جدید یاد بگیرند. این مسئله را در زمان طراحی محصولات و خدمات در ذهن داشته باشید. اگر محصولات و خدمات شما بر راحتی مورد استفاده قرار می گیرند، مردم بسیار سریعتر به استفاده از آن ها رو می آورند. در بسیاری از موارد، سادگی، کلید یک تجربه کاربری عالی است.





انواع ارزش های پیشنهادی در بوم مدل کسب و کار

۹- ارزش پیشنهادی / بهره وری (Efficiency)

چگونه به مشتریان کمک می کنید که بهره وری خود را افزایش دهند؟ به عنوان مثال، به آنها برای انجام امور روزانه شان چه کمکی می کنید؟ یا در کامل و سریع انجام دادن آن ها بطوریکه هزینه کمتری بردارند؟

۱۰- ارزش پیشنهادی / ذهنیت (Emotions)

آیا می توانید ذهنیت مثبتی برای مشتریان خود ایجاد کنید؟ برای مثال، پیشنهادات لوکس به مشتریان احساس خوبی می بخشد و یا دونیشن، به شما احساس پشتیبان بودن و بخشندگی می دهد. به احساسات مثبتی که می توانید در رابطه با محصول خود ایجاد کنید، فکر کنید.



Which
markets
do
your
business
serve?





- محور اصلی طرح کسب و کار شما چیست ؟

- فناوری اطلاعات و ارتباطات (شبکه و سخت افزار [رباتیک و اتوماسیون [الکترونیک و مخابرات [سیستمهای اطلاعاتی
- تجارت الکترونیک [هوش مصنوعی [نرم افزار آموزشی و فرهنگی [امنیت اطلاعات [مدیریت فناوری [سایر...)
- فناوری زیستی (کشاورزی [گیاهان دارویی [صنایع غذایی و تبدیلی [سایر.....)
- فناوری نانو (نانومحاسبات [نانوذرات [کامپوزیتهای [پتیک و لیزر [سایر.....)
- کشاورزی و صنایع غذایی (صنایع تبدیلی فراوری [صنایع تولیدی [صنایع بسته بندی [سایر.....)
- مواد و مصالح نو (سازه های نوین [هوا فضا [صنایع دستی [سایر.....)
- انرژی و محیط زیست (بهینه سازی انرژی [لودگیها [زیست محیط [سایر.....)
- مکانیک و طراحی صنعتی
- سایر موارد ذکر شود:





چه زمانی محصولات/خدمات شما وارد بازار می شوند؟

زمان عرضه به بازار				نوع محصول/خدمات	ردیف
بیشتر از یک سال	بین ۶ ماه تا یک سال	بین ۳ تا ۶ ماه	کمتر از ۳ ماه		





• چه نوع موارد قانونی **همانند** مجوز و پروانه کسب باید انجام گیرند؟

ردیف	نوع پروانه یا مجوز	دستگاه اجرایی صادرکننده*

*سازمان‌های مثل صنعت، معدن و تجارت، جهاد کشاورزی، محیط زیست، شهرداری، نیروی انتظامی (اماکن) و...





- موانع ورود به این صنعت (به طور کلی) چیست ؟
- تغییرات و پیشرفت تکنولوژی چگونه در کسب و کار شما تأثیرگذار می باشد؟
- بسترهای قانونی یا سیاسی مرتبط با کسب و کار شما چیست ؟
- تغییرات جمعیتی چگونه بر کسب و کار شما تأثیر می گذارد ؟
- تغییرات اقتصادی (قدرت خرید، مالیات، نرخ سود و ...) در کسب و کار شما چگونه است ؟





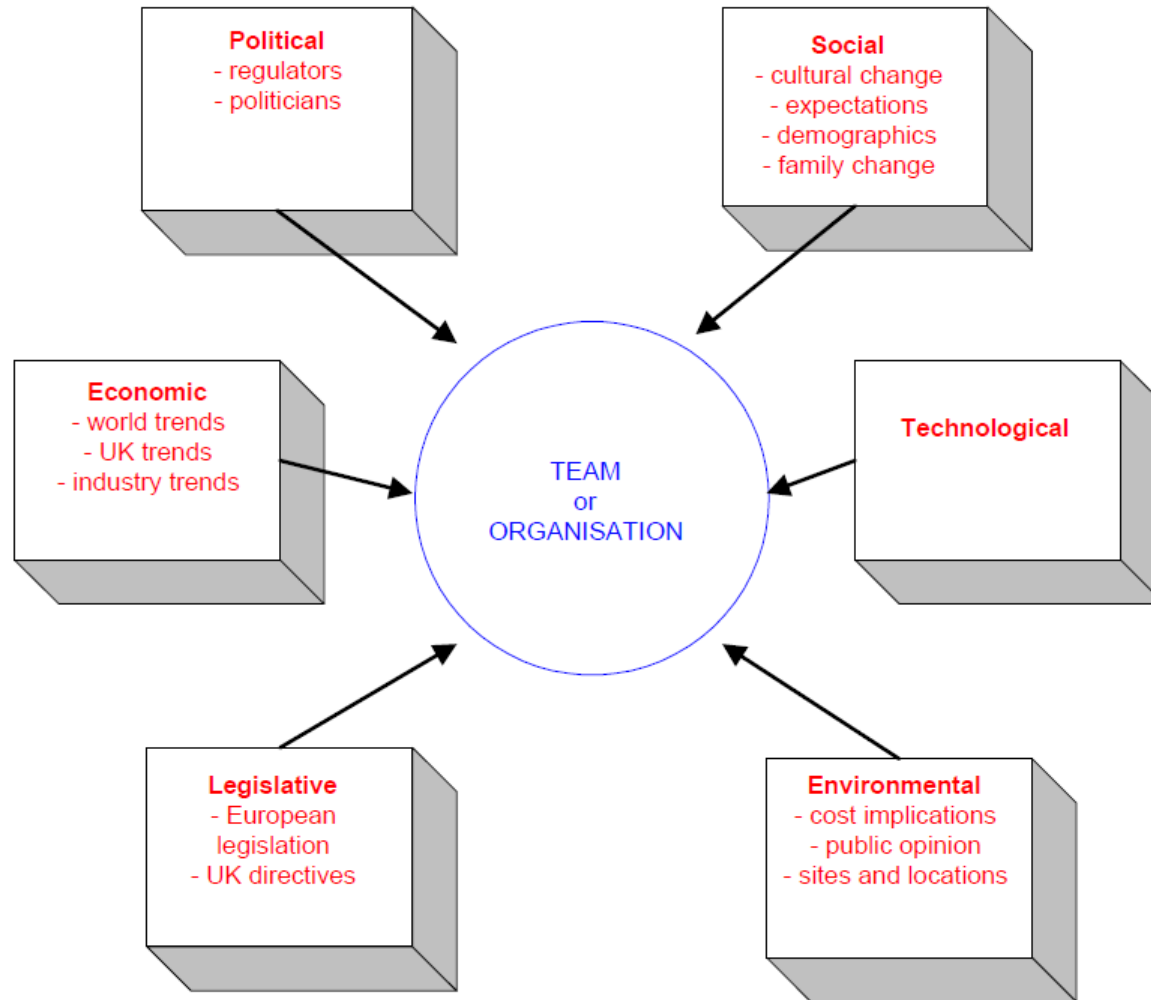
• بعضی از صاحب نظران به تحلیل **PESTEL** می پردازند

Political **E**conomical **S**ocial **T**echnological

Environmental **L**egal

❖ بعضی از صاحب نظران به تحلیل PESTEL عوامل رقابتی را اضافه میکنند







عوامل خارجی

- ◆ عوامل اقتصادی
- ◆ عوامل اجتماعی و فرهنگی
- ◆ عوامل سیاسی ، قانونی و حاکمیتی
- ◆ عوامل تکنولوژیکی
- ◆ عوامل زیست محیطی
- ◆ عوامل قانونی





- ✓ سیاستهای بودجه ای و مالی
- ✓ نرخ تورم
- ✓ نرخ بیکاری
- ✓ ثبات اقتصادی
- ✓ ثبات بازار
- ✓ رشد اقتصادی
- ✓ نرخ سود
- ✓ مدل سیستم اقتصادی در محیط فعالیت سازمان
- ✓ میزان مداخله ی دولت بر بازارهای آزاد
- ✓ مزیت‌های نسبی محیطی که سازمان در آن فعالیت می کند.
- ✓ نرخ ارز در محیط فعالیت سازمان
- ✓ سطح مهارت کارکنان در محیط فعالیت سازمان
- ✓ مرحله ی کسب و کار در محیط فعالیت سازمان (رونق، رکود و یا بهبود (recovery)
- ✓ کیفیت زیرساختها در محیط فعالیت سازمان
- ✓ کیفیت بازارهای مالی در محیط فعالیت سازمان

- عوامل اقتصادی
- عوامل اجتماعی و فرهنگی
- عوامل سیاسی ، قانونی و حاکمیتی
- عوامل تکنولوژیکی
- عوامل زیست محیطی
- عوامل قانونی





موارد عامل E اقتصادی

الف) نشانگرهای اقتصادی شامل:

تولید ناخالص ملی (GNP) - تولید ناخالص داخلی (GDP) - درآمد سرانه کشور - میزان رشد اقتصادی - وضعیت تورم - وضعیت پس اندازها، دارایی‌ها و بدهی‌ها - کسری بودجه - ارزبری، ارزآوری و صرفه جویی ارزی - میزان سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی

ب) عوامل پولی، مالی و درآمدزایی

مخارج دولت - بودجه دولت - نرخ ارز - پتانسیل و میزان صادرات و واردات - مالیات

ج) زیرساختارها

ارتباطات - زیرساخت‌های دریایی (کشتیرانی)، هوایی، زمینی - زیرساخت‌های فرسوده - وجود مشاور در پروژه‌ها - مدیریت ریسک و بحران

د) اعتبارات

وضعیت سیستم بانکی - هزینه دسترسی به سرمایه - مکانیزم بازار بورس





- ✓ نرخ رشد جمعیت
- ✓ هرم جمعیتی
- ✓ باورها و اعتقادات
- ✓ وضعیت آموزش
- ✓ رفتار مدیران و جامعه
- ✓ شیوه زندگی مردم
- ✓ سطح سلامتی و دانش سلامت
- ✓ توزیع سنی جمعیت
- ✓ گرایشهای شغلی
- ✓ میزان تاکید بر ایمنی
- ✓ میزان تحصیلات
- ✓ نرخ اوقات فراغت
- ✓ روحیه ی کارآفرینی
- ✓ فرهنگ جامعه (نگاه به جنسیت ها و نقشهای متصور برای آنها و ...)

- عوامل اقتصادی
- عوامل اجتماعی و فرهنگی
- عوامل سیاسی ، قانونی و حاکمیتی
- عوامل تکنولوژیکی
- عوامل زیست محیطی
- عوامل قانونی





موارد عامل S فرهنگی-اجتماعی

الف) روندهای فرهنگی و اجتماعی

جمعیت شهرها و روستاها و توزیع جمعیت - توسعه/بحران‌های فرهنگی و اجتماعی - آداب و رسوم و سنن - توزیع سنی جمعیت - فقر، بی‌خانمانی و اعتیاد - کوچ و مهاجرت به شهرها - وضعیت اشتغال و بیکاری - سیاست‌های سازمان بهزیستی - نوع مصرف و قدرت مردم - میزان توجه به گردشگری و صنعت توریست

ب) بهداشت و آموزش

بیمارستان‌ها و مراکز درمانی - واکسیناسیون و ایمن سازی - کیفیت نظام آموزشی - گسترش مدارس - هزینه تحصیلات - سواد و بی‌سوادی - فرار مغزها

ج) جرم و جنایت

میزان قتل و سرقت - سیاست‌های قوه قضاییه

د) موقعیت طبیعی-جغرافیایی و ژئوپلیتیک

دسترسی آسان به بازار مصرف - در اختیار داشتن منابع طبیعی - موقعیت ژئوپلیتیک





- ✓ قانون نویسان و تهیه کنندگان دستورالعملها و بخشنامه ها
- ✓ ثبات قانونی
- ✓ جهت گیری های اصلی سیاسی
- ✓ ارتباطات بین کشورهای مختلف
- ✓ قوانین و مقررات واردات و صادرات
- ✓ سیاست های مالیاتی (Tax)
- ✓ قوانین کار (Employment Laws)
- ✓ قوانین زیست محیطی
- ✓ سیاست های تعرفه ها و تجارت (Tariffs)
- ✓ ثبات سیاسی
- ✓ ریسک موضوعات نظامی
- ✓ چارچوبهای تعیین شده برای قراردادها
- ✓ قوانین حمایت از دارایی های فکری
- ✓ متحدان تجاری در سطح بین المللی
- ✓ سیاستهای قیمت گذاری

- عوامل اقتصادی
- عوامل اجتماعی و فرهنگی
- عوامل سیاسی ، قانونی و حاکمیتی
- عوامل تکنولوژیکی
- عوامل زیست محیطی
- عوامل قانونی





موارد عامل P – سیاسی

• الف) سیاست خارجی

- روابط بین‌المللی کشور - روابط با کشورهای مسلمان و منطقه - میزان مناقشات بین‌المللی و منطقه‌ای - توان مقابله با چالشها - ارتباط با اقوام مرزنشین کشورهای همسایه - وضعیت تروریسم در منطقه - وضعیت جنگ و اغتشاشات در منطقه - توافق نامه‌های تجاری، منطقه‌ای و دوجانبه - فرایند پیوستن به سازمان تجارت جهانی

• ب) سیاست داخلی

- روند مقررات زدایی در کشور - روند انحصارزدایی و خصوصی‌سازی در کشور - میزان شفافیت دولت - تغییر در دولت و نهادهای دولتی - تعهد مردم نسبت به انتخابات - نوع جهت‌گیری رسانه‌ها و احزاب سیاسی - میزان درگیری‌های داخلی بین احزاب و گروه‌ها و





- ✓ نظام های اطلاعاتی و فن آوری اطلاعات
- ✓ شبکه های کامپیوتری
- ✓ شبکه های ماهواره ای
- ✓ فعالیت های تحقیق و توسعه
- ✓ اتوماسیون
- ✓ نرخ تغییرات تکنولوژیکی
- ✓ توسعه های اخیر در رشد تکنولوژی
- ✓ تاثیر تکنولوژی بر ساختار هزینه ها
- ✓ تاثیر تکنولوژی بر ساختار زنجیره ارزش
- ✓ میزان انتشار تکنولوژی

- عوامل اقتصادی
- عوامل اجتماعی و فرهنگی
- عوامل سیاسی ، قانونی و حاکمیتی
- عوامل تکنولوژیکی
- عوامل زیست محیطی
- عوامل قانونی





- ✓ نظام های اطلاعاتی و فن آوری اطلاعات
- ✓ شبکه های کامپیوتری
- ✓ شبکه های ماهواره ای
- ✓ فعالیت های تحقیق و توسعه
- ✓ اتوماسیون
- ✓ نرخ تغییرات تکنولوژیکی
- ✓ توسعه های اخیر در رشد تکنولوژی
- ✓ تاثیر تکنولوژی بر ساختار هزینه ها
- ✓ تاثیر تکنولوژی بر ساختار زنجیره ارزش
- ✓ میزان انتشار تکنولوژی

- ✓ نرخ رشد جمعیت
- ✓ هرم جمعیتی
- ✓ باورها و اعتقادات
- ✓ وضعیت آموزش
- ✓ رفتار مدیران و جامعه
- ✓ شیوه زندگی مردم
- ✓ سطح سلامتی و دانش سلامت
- ✓ توزیع سنی جمعیت
- ✓ گرایشهای شغلی
- ✓ میزان تاکید بر ایمنی
- ✓ میزان تحصیلات
- ✓ نرخ اوقات فراغت
- ✓ روحیه ی کارآفرینی
- ✓ فرهنگ جامعه (نگاه به جنسیت ها و نقشهای متصور برای آنها و ...)



موارد عامل T تکنولوژی

الف) روندهای تکنولوژی

سطح فناوری داخلی نسبت به متوسط جهانی - پیچیدگی فناوری در سطوح مختلف - میزان اتوماسیون فرایندهای تولیدی - نرخ برگشت سرمایه گذاری در فناوری در این صنعت - ارزش افزوده سرمایه گذاری در فناوری در این صنعت - پتانسیل صادرات نرم افزارهای تخصصی صنعت - وضعیت انتقال تکنولوژی در این صنعت

ب) تکنولوژی اطلاعات و ارتباطات

وضعیت بکارگیری اینترنت در این صنعت - روند استفاده از تجارت الکترونیک در این صنعت - روند بکارگیری بازاریابی الکترونیکی در صنعت

ج) صنایع و فناوری جدید

اثر پیشرفت های نانو تکنولوژی بر صنعت - اثر پیشرفت های بیو تکنولوژی بر صنعت - تاثیر وضعیت کشور از بعد انرژی هسته ای بر صنعت - سیستم های اطلاعاتی مدیریت - امنیت اطلاعات - کپی رایت و مالکیت معنوی





موارد عامل E، محیط زیست

الف) هوا:

وضعیت کیفیت و آلودگی هوا - اقلیم (درجه حرارت-رطوبت) - وضعیت گازهای گلخانه‌ای

ب) آب:

کیفیت آب - میزان و وضعیت مصرف آب در کشور - وضعیت مدیریت عرضه و تقاضا - وجود برنامه‌ریزی یکپارچه منابع آب - دسترسی به منابع آب (سطحی، زیرزمینی و ...) - وضعیت دریاها و رودخانه‌ها - وضعیت آبرسانی به شهرها و روستاها - توسعه شبکه آب و فاضلاب - زیرساخت‌ها (سد، فاضلاب و ...)

ج) زمین:

شوری و خوردگی - ارزیابی اثرات زیست محیطی - مقررات و قوانین زیست محیطی - توسعه شهرها و روستاها - وضعیت بازیافت و دفن ضایعات

د) انرژی:

سوخت‌های فسیلی - هزینه و عرضه الکتریسیته - مدیریت انرژی - مصرف و قیمت انرژی

ز) بلایای طبیعی شامل:

احتمال وقوع سیل - احتمال وقوع زلزله - احتمال طوفان‌های مخرب





Legal factors include

- discrimination law
- consumer law
- antitrust law
- employment law
- health and safety law

These factors can affect how a company operates, its costs, and the demand for its products.





What is the size of the markets ?



• **اندازه بازار (Market size)** یک فاکتور بسیار مهم در کسب و کار شماست. این فاکتور برای سرمایه گذاران نیز بسیار مهم می باشد. اگر شما نتوانید سرمایه گذار را قانع کنید که بازار استارتاپ شما به اندازه کافی بزرگ است کار شما برای جذب سرمایه بسیار دشوار خواهد شد. اندازه بازار یعنی تعداد افراد در یک بازار خاص که خریداران بالقوه یا فروشندگان یک محصول یا خدمات هستند. اصولاً شرکتها علاقه مند هستند پیش از ارائه محصول یا سرویس خود، از اندازه بازار مطلع باشند.

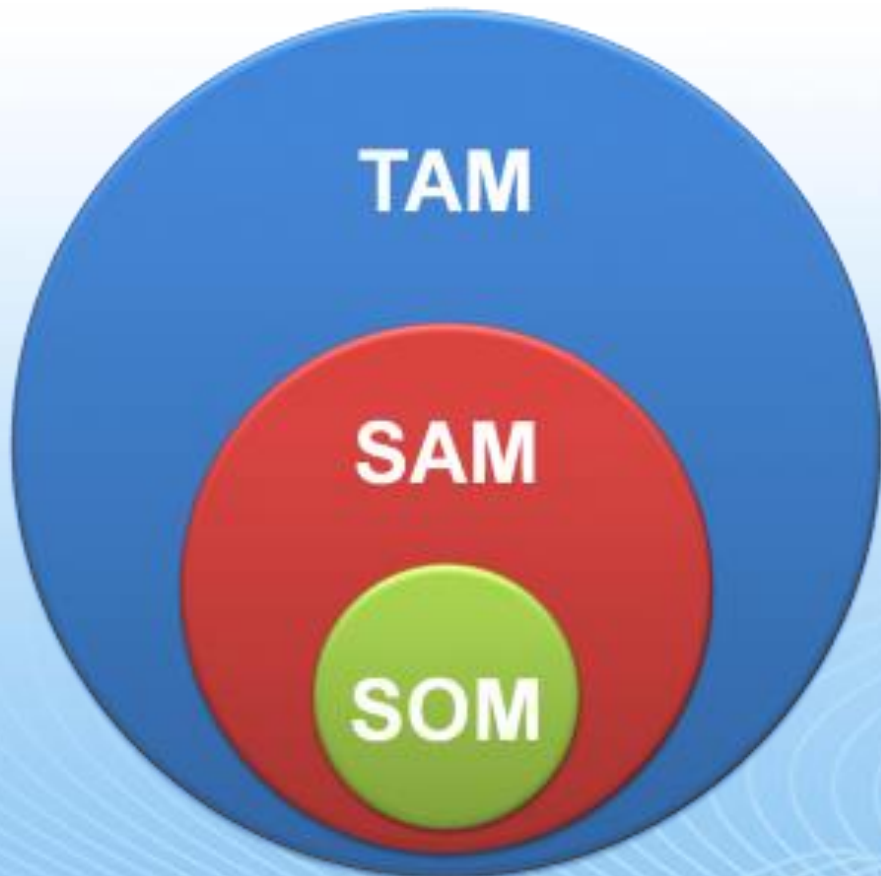




برای مثال اگر استارتاپ شما پلتفرمی برای رزرو آنلاین ویلا در مازندران می باشد اندازه بازار شما به دو قشر مختلف تقسیم می شود :

۱. میانگین تعداد افرادی که سالانه به مازندران سفر می کنند و تمایل به اجاره ویلا دارند.
۲. میانگین تعداد ویلاهای اجاره ای در استان مازندران





- **TAM Total Available Market:**
 - میزان کل نیاز بازار برای یک محصول یا سرویس است.
- **SAM :Served Addressable Market:**
 - بخشی از TAM است که برای محصول یا سرویس، مورد هدف قرار می‌گیرد.
- **SOM Serviceable Obtainable Market:**
 - کسری از SAM که واقعاً می‌توان به دست آورد. این بخش بیشتر منحصر به سال‌های ابتدایی کسب و کار است.



اللهم صل على محمد وآل محمد



باسپاس از توجه شما





h.Shourestani@gmail.com

