

طراحی یک برنامه شغلی درآمدزا : Business Planning :

طراحی یک برنامه درآمدآور و یا یک فعالیت درآمدزا ، فرآیندی می باشد که در برگزیده چکیده و خلاصه آمال و آرزوهای است که می خواهد با شناخت نسبی از بازار مصرفی آنچه او در توانمندی اجرای آن را دارد به ترسیم کشیده و مختصات اقتصادی، مالی، بازاریابی و سازماندهی مورد نیاز خود را مشخص نماید.

برخی از صاحب نظران علوم مدیریتی و اقتصاد، طراحی فعالیت درآمدزا یا BP را یک " نقشه " راهنما می دانند که در آن پیچ و خم های یک فعالیت درآمدزا همراه با مقیاس های ریاضی برای استفاده کننده رهگشا می دانند.

و برخی دیگر از افراد تکنوکرات عقیده دارند ، طراحی یک فعالیت درآمدزا مانند نقشه ساختمانی یک برج می باشد که طبقات آخر بعنوان نقطه پایان آرزو یک آرشیتکت می باشد ولی در حال حاضر با نقشه خود در یک زمین مسطح قرار دارد که می خواهد برج براساس مقتضات و اندازه های حساب شده همراه با مصالح و ابزارهای لازم بنا نماید.

نتیجه گیری از تعریف :

در سه دیدگاه فوق ، نقاط مشترکی چون برخورداری از هدف ، تقسیم بندی هدف یا اهداف کیفی به اهداف کمی همراه با شناخت راه کارها و ابزار های لازم برای رسیدن به نقطه عطف هدف یا Vision می باشد . نکته حائز اهمیت این است که شخص یا اشخاصی که عهده دار ترسیم و یا نوشتن " طرح " یا همان نقشه راهنما می باشند ، قدرت شناسایی هدف یا اهداف و همچنین قوه درک و تشخیص پارامتر کمی و کیفی موضوع را بخوبی درک کرده و می دانند و یا اینکه از راهنمایی و مشاوره دیگران بهره گیری خواهند نمود.

چه درس های تاکنون آموخته ایم :

الف : طراحی یک فعالیت درآمدزا باید براساس هدف ، اهداف غایی یا همان دورنما "Vision" باشد .

ب : در طراحی یک فعالیت درآمدزا ، باید قدرت تقسیم بندی ، شناخت پارامترهای کمی ، کیفی و

تعیین مقتضات حرکت رو به جلو را بدانیم و یا در تکمیل دانش خود از مشاوره های اثربخش استفاده کنیم .

ج : موفقیت در اجرای یک فعالیت درگرو حاصل نتیجه بودن بهینه ی یک طراحی فعالیت درآمدزا می باشد.

نتیجه گیری مهم از درس های آموخته تاکنون :

طراحی یک فعالیت شغلی باید منتهی به دو پارامتر مهم شامل برخورداری از رشد درآمد و موفقیت نسبی در کسب سود و جذب پیشتر مصرف کننده نهایی یا همان مشتری شود.

موفقیت حاصل از طراحی یک فعالیت درآمدزا درگرو پاسخ به سوالات زیر می باشد:

۱- چه فعالیت درآمدزایی را باید دنبال کنم ؟ 1: What business am I in?

۲- چه محصولی را باید به فروش برسانم ؟ 2: What do I sell ?

۳- بازارهای من (مشتریان من) کجا هستند ؟ 3: Where is my market/s ?

۴- مشتریان من چه کسانی هستند ؟ 4 : Who will buy my product ?

۵- رقیب یا رقبای من چه کسانی هستند ؟ 5 : Who is (are) my competitor/s ?

۶- استراتژی برتر من چیست ؟ 6 : What is my promotion strategy ?

۷- چقدر نقدینگی برای عملی کردن حرفه ام نیاز دارم ؟
7 : How much money is needed to operate my firm ?

۸- از کجا و چگونه فعالیت را شروع کنم ؟ 8 : How will I get the work done ?

۹- از چه روش های مدیریتی و نظارتی باید استفاده شود ؟
9 :What management controls are needed ?

۱۰- چگونه میتوان کارها را پیش برد و سازماندهی چگونه باشد ؟
10 : How can they be carried out ?

۱۱- روند فعالیت شروع شده بعد از ۱۲ ماه چگونه خواهد بود ؟

11 : Where will the business be twelve months from now ?

۱۲- بعد از ۲ سال (۲۴ ماه) چگونه خواهد بود ؟

12 : Where will be two years from now ?

۱۳ - چه موقعی باید در برنامه ها و یا طراحی موجود بازنگری انجام دهم ؟

13 : When should I revise my plan ?

۱۴ - کجا و چه موقعی باید در ارتباط با کمک دیگران اقدام کنم ؟

14 : Where can I go for help ?

چگونگی طراحی یک مانیفست درآمدزا :

برای طراحی ابتدا نیازمندی‌م بدانیم که محورهای اساسی و راهبردی که بعنوان پایه های یک طراحی می باشد در کجا و با چه زیرمجموعه ای قرار می گیرند که در نهایت در قالب یک شبکه متحدالشکل (Integrated Network) پاسخگویی کلیه مخاطبین BP باشند . بنابراین سعی می‌کنیم که ترتیب محورها به نوعی باشد که بتواند به سه سوال اساسی زیر پاسخ دهد .

۱- آیا فرصتها را توانسته ام براساس آنالیز اطلاعات و روحیه کارآفرینی خود بشناسم ؟

۲- آیا بازار، مشتری که بعنوان هدف اصلی "Target" یک طراحی می‌باشد ، در این مانیفست خود را نشان داده است ؟

۳- آیا ساز و کارها ، سازماندهی و سایر ابزارهای مدیریتی و غیره را توانسته ام تشخیص داده و چگونگی دستیابی به آن را مشخص کرده باشم ؟

فاز اول :

آنالیز (تجزیه و تحلیل) اطلاعات جمع آوری شده

۱- تحلیل عمومی درمورد حرفه ای که انتخاب شده

۲- تحلیل درمورد حوزه فعالیت خودم و شرکتی که خواهم زد

۳- تحلیل درمورد نوع خروجی فعالیتم ، تولید ، خدمات ، مشاوره ، فروش و

۴ - تحلیل درمورد ساختار ، گرایش ها ، اندازه بازار مصرف

۵- تحلیل درمورد مشتریان من

۶- تحلیل درمورد رقبای من

Strategy Formulation

فاز دوم فرمولی سون کردن راهبرد

۱- استراتژی بازار

۲ - محل کسب و کار

۳ - تبلیغات و نحوه اعلام موجودی خودم (معرفی فعالیتم)

۴ - قیمت گذاری

۵ - روش های توزیع و فروش

۶ - خدماتی که باید بعد از فروش عرضه کنم

۷ - شرایط فروش و جذب نقدی نگی

۸ - سایر عوامل تاثیرگذار بر بازار

۹ - انتخاب استراتژی برای امکانات و قابلیت های مورد نیاز

۱۰- روش های تولید (دانش فنی و مهارت)

۱۱- مواد مورد نیاز (مواد اولیه و یا هرچیزی که بعنوان یک حرفه مورد نیاز می باشد)

۱۲- ویژگی های افراد کارکن در شرکت من و میزان همکاری آنها

۱۳- کارمندیابی

- ۱۴- آموزش های مورد نیاز
- ۱۵- حمایتهای مورد نیاز برای شرکت
- ۱۶- برنامه میان مدت و بلندمدت
- ۱۷- شناسایی نقاط ریسک دار و ابهامات و تجزیه و تحلیل آن

فاز سوم :

نتایج پیش بینی

- ۱- تخمین سهم من در بازار
- ۲- پیش بینی فروش
- ۳- تعویق نقدینگی مورد نیاز
- ۴- تعویق پرفرما Pro-Forma
- ۵- تعویق پرفرما برنامه
- ۶- آنالیز نقطه
- ۷- توجیه پروژه (اقتصادی)

سوالات زیر باید توسط " مانیفست درآمدزای BP " جواب داده شود.

- ۱- چه فعالیتی را باید دنبال کنیم ؟
تولیدی ، خدماتی ، فعالیت اشتغال در یک مرکز بعنوان کارشناس و
- ۲- چه چیزی را باید بفروشیم ؟
- ۳- بازارهای من کجاها هستند ؟

- ۴- چه کسانی تولید و خدمات من را می‌خرند؟
- ۵- رقبای من چه کسانی و با چه ویژگی‌هایی هستند؟
- ۶- استراتژی پیشروی من (برگ برنده من) چیست؟
- ۷- چه مقدار پول برای راه اندازی حرفه ام نیاز دارم؟
- ۸- برای راه اندازی فعالیت چه کار باید بکنم؟
- ۹- چه نوع سیستم مدیریتی برای کارم نیاز دارم؟
- ۱۰- چگونه کاری را می‌شود پیش برد؟
- ۱۱- در ۱۲ ماه آینده، پیش بینی کارم چطور خواهد بود (چقدر پیشرفت می‌کنم)؟
- ۱۲- در ۲۴ ماه آینده چطور؟
- ۱۳- کجا و چه زمانی باید تغذیه‌ی راتی را بوجود بی‌آورم؟
- ۱۴- در کجا و چه مقطع زمانی باید از دی‌گران کمک بگیری؟