

طرح کاری خود را آماده کنید !

هنگامی که شما طرح کاری خود را برای اولین مرتبه می نویسید و یا آنرا برای دفعه بیستم بازنگری می کنید ، مراحل اصلی وجود دارند که شما می توانید بر اساس آن روند کار را آسانتر اپی گیری کنید .

مرحله اول : تعیین اهداف خودتان : اولین مرحله در آماده سازی طرح کاری خود، تعیین مخاطب شماست که قصد دارید آنها را از عملکرد شرکت آگاه کنید . سپس شما باید آنچه را که میخواهید مخاطب شما بداند تعیین کنید . حیطه های کاری که شما میخواهید تأیید کنید ، کدامند ؟ کدامیک را میخواهید به مرحله عمل برسانید یا کدام را حذف نمایید ؟ از اینرو شما هر تضاد بین این دو نظریه را برطرف کرده و آماده هستید تا به مرحله دوم گام نهید .

مرحله دوم : طرح کلی از رئوس مطالب کار خود را مشخص نمایید : حالا که شما اهداف خود را تعیین کرده اید ، می توانید آماده شده تا رئوس مطالب کار خود را بر اساس این نیازهای ویژه مشخص نمایند . پیاده نمودن این طرح کلی از رئوس مطالب می تواند جامع یا خاص بوده و یا از موضوعاتی باشد که شما به آن علاقمند هستید ، گرچه هرچه خاص تر باشد ، فرآیند نوشتن طرح آسانتر خواهد بود .

مرحله سوم : طرح کلی رئوس مطالب خود را بازنگری کنید : مرحله بعدی بازنگری طرح کلی خودتان است . بر اساس مخاطبین و اهداف خودتان ، این حیطه ها را تعیین نمایید که باید بطور خلاصه از طرح کار خودتان و از جزئیات آن باشد . بخاطر داشته باشید که طرح کار شما باید در یک کانون مناسب با سطح برتری حفظ شود . هر اطلاعات جزئی می تواند شامل یک بخش پیوست یا ضمیمه از طرح کار خودتان یا بر اساس موضوع مورد نیاز باشد .

مرحله چهارم : طرح خود را بنویسید : بر اساس سابقه کاری و تجربه شما ، برنامه کاری خود را بنویسید که مطابق با آن است که شما عوامل خاصی را از طرح خود ، توسعه داده اید و متفاوت خواهد بود .

جمع آور اطلاعات : بیشتر مردم از طریق جمع آوری اطلاعات مالی و تحقیق بازار ، کار خود را آغاز می کنند . شما از این اطلاعات استفاده کنید تا بیشتر فرضیه های اولیه و استراتژی های اصلی را ایجاد نمایید که در این طرح خود لحاظ می کنید .

پیش نویس آماده کنید : آماده ساختن پیش نویس اولیه از اظهاریه مالی احتمالی ، مرحله بعد از نوشتن طرح کاری شما است . اظهاریه های مالی به شما در این تعیین کمک خواهند کرد که (خط مشی هایی از احتمالات مالی بعد از صرف زمان و انرژی در حال نوشتن توضیحات جزئی در هر مرحله قابل انجام هستند).

خلاصه نویسی کنید : آخرین مرحله در نوشتن طرح کاری خود ، آماده سازی یک خلاصه عملکرد اجرایی است . گرچه این مرحله در شروع طرح کاری می آید ولی در مرحله آخر نوشته می شود بدلیل اینکه شامل خلاصه ای از کلیه بخش های دیگر است .

مرحله پنجم : آیا طرح شما بازنگری شده است : از آنجائی که اغلب مشکل است تا معیارهایی را برای کار خود ایجاد نمایید ، شما شخصی را که می خواهید که آشنا با فرآیند برنامه ریزی

و مدیریت کار باشد تا طرح کاری شما را برای تکمیل و اجرا بازنگری کند سپس هر اصلاح لازمی را مبنی بر تفاسیر آن شخص ایجاد کنید .

به خاطر داشته باشید که این موضوع مهم است که طرح کاری خود را بر اساس موضوع منظمی به روز برسانید یا اینکه آن موضوع بالاستفاده خواهد ماند .

اگر می خواهید نمونه ای را از یک طرح کاری ببینید به مقاله [\(یک طرح کار آ چه گونه به نظر می رسد؟\)](#) مراجعه کنید .

برنامه ریزی کلی کار

هنگامی که برای یک سفر برنامه ریزی می کنید ، یکدفعه به یک بزرگ راه بدون بنزین و تعیین مسیر یک سفر ۵۵ مایلی خود را آغاز نمی کنید . در این صورت این کار شما را به هیچ کجا نمی رساند . مع الوصف ، این موضوع امری است که بسیاری از افراد کسب و کار های کوچک کار خود را پیش می برند و این دلیلی است که بسیاری از افراد هرگز به مقصد خود نمی رسند !

برنامه ریزی کلی کار فرآیند مشابهی را الزامی می کند که شما را به دستیابی هر هدفی در زندگی خود می رساند . با قرار دادن قلم بر روی کاغذ و بطور واقعی از طریق فرآیند برنامه ریزی مرحله بندی شده ، شما قادر خواهید بود ایده های نامشخص و مبهم را بفهمید و آنها را به موضوعات مفهومی و تعریف شده تغییر دهید . همچنین قادر خواهید بود تا هر مشکلی و مسئله ای را مشخص کرده که ممکن است در این خصوص غیر قابل رویت باشند .

فرآیند برنامه ریزی کار

* تعیین دیدگاه خود و تصور کردن آن : "تصور کردن " صرفاً" به معنی تصور شما و برای مهندسی (یا طرح ، برنامه ریزی و ایجاد ساختار) آینده ای که میخواهید ، نیست . دیدگاه شما برای آینده چیست ؟ آیا برای توسعه یک تحول در محصول جدید یا کمک به افراد دیگر در جهت رسیدن به اوج قله خود آنان بالقوه است ؟

شاید این موضوع به سادگی مانند، غیر وابستگی مالی یا فرستادن کودکان خودتان به مدرسه باشد . اجازه دهید تصور شما سرکش باشد .

یکبار که شما دیدگاه خود را تعریف کردید ، آنرا توسعه داده و آن طرح را از تصور به دنیای واقعی بکشانید و اهداف و موضوعات را تنظیم کنید . برای حفظ و نگهداری از قفل شدن در یک مسیر همیشگی و یکنواخت از تصورات خودتان برای تعریف آن استفاده کنید و با ذهن گشائی در روش های مختلف شما می توانید به اهداف و موضوعات خود برسید .

- به توافق برسید : در زمانی که شما در حال شروع یک کار یا توسعه آن هستید ، سخت کوشی بسیار الزامی است . اگر شما از سوی خانواده یا همکاران حمایت نمی شوید ، خودتان را در مبارزه ای یک نبرد دشوار جستجو کنید . این موضوع مهم است که هر فردی که به آن وابسته هستید دیدگاه شما را می خرد و مقید می شود که به شما در زمانهای دشوار کاری کمک کند . برای نجات خودتان از سرخوردگی و طولانی بودن زمان ، هرگونه اختلافات را قبل از شروع نوشتن طرح کاری خود با خانواده یا همکار خود حل کنید .

- ارزیابی کنید که در کجا هستید : "SWOT (یا نقاط قوت ، نقاط ضعف ، فرصت ها و تهدید ها) و MECA (بعدا" توضیح داده خواهد شد) ابزار کار هستند که به شما در

تعیین این موضوع کمک می کنند که شما دیدگاه "امکان پذیری" ایجاد میکند که در فکر شما وجود دارد یا خیر.
در بیانی دیگر ، آیا ایده کاری شما در دنیای "واقعی" عمل می کند . یک تجزیه و تحلیل SWOT صرفاً یک تجزیه و تحلیل از شما و نقاط قوت و ضعف یا فرصتها و تهدیدهای کاری شماست .

یک تجزیه و تحلیل SWOT شامل ۴ مرحله زیر است :

S : تعیین نقاط قوت : نقاط قوت شما چیست ؟ ملاحظه کنید : توانایی و بالقوه بودن ، پشتکار ، اتکا به نفس ، ایده دادن ، توانایی فروش و بازاریابی ، ثبات مالی ، تخصص و سایر موارد دیگر .
W : تعیین نقاط ضعف : نقاط ضعف شما چیست ؟ ملاحظه کنید : عدم فرصت کافی ، سلامتی ، ثبات مالی ، عدم حمایت خانواده ، عدم تجربه مدیریتی ، لذت نبردن از کار در جامعه و سایر موارد دیگر .
O : تعیین فرصت ها : چه فرصت هایی برای شما بوجود می آید ؟ ملاحظه کنید : ارتباط با یک مشاور یا راهنما ، کار در رشته مرتبط ، مساعدت در توسعه کسب و کار ، شبکه پشتیبانی و سایر موارد دیگر .
T : تعیین تهدید ها : چه تهدید هایی برای شما ایجاد می شود ؟ ملاحظه کنید : مسائل شخصی و خانوادگی ، عدم ثبات ، بحران های مالی ، از دست دادن شغل و سلامتی و سایر موارد دیگر .

بعد از اینکه شما تجزیه و تحلیل SWOT خود را کامل کردید ، باید فردی را برای کسب و کار خود آماده کنید . بعد از این زمان (تعیین نقاط قوت ، ضعف ، فرصت ها و تهدیدها) شما باید اطلاعاتی را از خارج از کسب و کار خود جمع آوری کنید . در اینجا است که MECA (بازار ، عوامل محیطی و ارزیابی های رقابتی) بدست می آید .

یک تحقیق خوب MECA به شما اطلاعات بهتری برای تجزیه و تحلیل SWOT کسب و کار ارائه می دهد ، در عین حال با داده های ذیقیمت در توسعه طرح راهبردی شما ارائه می شود . به یک MECA به عنوان تجزیه و تحلیل "تصویر بزرگتر" فکر کنید . فقط این مرحله ، شما در جستجوی تمایلات ، پرهیز ها ، فرصت ها و موارد غیره مرتبط به بازار ، مسائل محیطی و رقابتی هستید .

- فرضیه هایی را ایجاد کنید : گرچه ممکن است تا آینده را پیش بینی کرد ولی امکان دارد تا برخی از فرضیه ها را مرتبط با عملکرد و اجرای کسب و کار آتی خود ایجاد نمایید . این تنها راهی است که شما قادر خواهید بود سایرین را متقاعد کنید تا در کسب و کار شما درگیر شوند خصوصاً " اگر برای سرمایه گذاری از آنها درخواست نمایید . زمانی که شما این فرضیه ها را ایجاد کردید ، مطمئن باشید که بطور شفاف آنها را بیان کرده اید . تکالیف خود را انجام دهید . بازار در حال تحقیق شما به شما کمک خواهد کرد که تمایلات و گرایشات را جمع آوری و برخی نورم های صنعتی را تعیین و مشخص نمایید و غیره . موضوع مهم ایجاد اطمینان برای مخاطبین شماست

که گمانی باقی نمی گذارد که اگر فرصتی ارائه نشود، بیشتر وام دهندگان به شکست بیاندیشند .

- برنامه های اجرایی را توسعه دهید : کلید برآورد تعیین ریسک را اضافه نمائید . چه انتقاقات می افتد اگر ؟ چگونه به اهداف خود خواهید رسید ؟ به چه نیاز دارید تا تولید و به فروش برسانید ؟ چقدر ؟ به چه قیمت ؟ متقاضیان شما چه کسانی هستند ؟ در کجا هستند ؟ چگونه به آنها دسترسی خواهید داشت ؟ چه مقدار رقابت به خرج می دهید و چگونه در این رقابت موفق خواهید شد ؟
- سرمایه خود را توسعه دهید : سرمایه شما شامل برگه های تراز ، اظهارنامه درآمدی و هزینه های جاری است . برای آماده ساختن این موارد (یا به روز رساندن آنها) از خود سوالاتی را به شرح زیر بپرسید : هزینه های درخواستی در جهت راه اندازی کسب و کار من در هر ماه یا در هر روز چقدر هستند ؟ کسب و کار من (به عنوان مثال عملکرد شرکت شما در امر درآمد و هزینه دقیقاً برابر هستند) ؟ آیا من سرمایه لازم برای کسب و کار خود را دارم یا باید آنرا افزایش دهم ؟ آیا من می توانم از دوستان و وابستگان سرمایه لازم را بگیرم ؟ آیا مجبور هستم به بانک مراجعه کنم و یا نوع کسب و کار من به گونه ای است که باید از یک سرمایه گذار درخواست وام نمایم ؟
- ارتباطات ، ارتباطات ، ارتباطات : طرح کاری شما یک ابزار ارتباطاتی ذیقیمت است . این طرح شما را قادر می کند تا با سایرین در خارج از شرکت خود ارتباط برقرار کنید و آنها را متقاعد کنید که رویای شما قابل اجرا و واقعی است . همچنین این طرح کانون و مسیری را برای کارکنان شما ارائه می دهد که هر شخص می داند چه اهداف و موضوعاتی هستند و چگونه آنها به نمای بزرگ گره می خورند .
- درچه زمانی این چرخه دوباره آغاز می شود : دائماً طرح کاری خود را بازنگری و مرور و اصلاح نمائید تا ببینید چگونه کسب و کار شما درحال اجرا است . از خودتان بپرسید ، چگونه آنرا انجام دادم ؟ آیا همگام و همراه بوده ام ؟ آیا یک قانون خوب برای کار براساس اهداف و موضوعات خاص در طرح کاری خود بطور هفتگی وجود دارد ؟ و در هر ماه این طرح کامل را بازنگری و مرور کنید . فقط سالانه ، شما می توانید طرح کامل را مجدداً ارزیابی کنید تا ببینید آیا کسب و کار شما درحال اجرای روشی است که شما خواسته اید .