

طرح تجاری یا بیزینس پلن (plan business) چیست؟

طرح تجاری یک سند نوشته شده است که شما را به عنوان یک کارآفرین با تمام عناصر درونی و بیرونی مربوط به فعالیت کارآفرینانه که در شروع یک فعالیت کارآفرینانه موجود است، آشنا می‌کند و بر تمام تصمیم‌گیری‌های طولانی یا کوتاه مدت در طی سه سال اولیه نظارت دارد. طرح تجاری معمولاً مجموعه‌ای از بخش‌های کاربردی مثل بخش بازاریابی، مالی، تولیدی، و منابع انسانی است. عموماً طرح تجاری به نقشی راه تشبیه می‌شود. بنابراین طرح تجاری مانند نقشی راه به سوالاتی از قبیل: هم‌اکنون من کجا هستم؟ به کجا می‌روم؟ و چه طور به آن جا بروم؟ جواب می‌دهد.

اگر ما به طرح تجاری به عنوان یک نقشی راه نگاه کنیم، احتمالاً بهتر می‌توانیم اهمیت آن را درک کنیم. اگر فرض کنیم شما سعی دارید از تهران به مشهد (برای سفر یا مأموریت) رانندگی کنید، تعدادی راه برای عبور وجود دارد که هر یک مدت زمان عبور و هزینه‌ی متفاوتی خواهند داشت. درست مانند مسافر، کارآفرین باید قبل از آماده‌سازی طرح سفر بعضی تصمیمات مهم را گرفته و اطلاعات جمع‌آوری کند.

در برنامه‌ی سفر، فاکتورهای بیرونی مثل تعمیر اضطراری اتومبیل، شرایط آب و هوا، وضعیت جاده، مناظر دیدنی، زمین مناسب برای اردو زدن، و ... قابل ملاحظه هستند. این عوامل اساساً توسط مسافر، غیر قابل کنترل می‌باشند، اما باید در طرح و برنامه در نظر گرفته شوند. به همین ترتیب کارآفرین باید فاکتورهای خارجی مثل قوانین جدید، رقابت، تغییرات اجتماعی، تغییر نیازهای مصرفی و یا فن‌آوری جدید را در نظر بگیرد. از طرف دیگر، مسافر درباره‌ی این که: چه مقدار پول در دسترس دارد، چه مدت زمانی دارد، انتخاب اتوبان‌ها، جاده‌ها، اردوگاه‌ها، مناظر، و ... کنترل دارد. مشابه آن کارآفرین در یک فعالیت کارآفرینانه‌ی نوپا تا حدی بر تولید، فروش، و کارمندانش کنترل دارد.

مسافر باید تمام این عوامل را در تصمیم‌گیری این که: چه راه‌هایی را برود، در چه اردوگاهی بماند، چه مدتی در محل انتخاب شده بماند، چه مدت زمان و چه مقدار پول برای نگه‌داری وسیله‌ی نقلیه کنار بگذارد، چه کسی رانندگی کند و ... در نظر بگیرد. لذا طرح و برنامه‌ی سفر به این سه سؤال پاسخ می‌دهد که: در حال حاضر کجایم؟ به کجا می‌روم؟ و چه گونه به آن جا بروم؟ سپس مسافر مثال شما خواهد توانست تصمیم بگیرد که از منابع موجود یا منابع جدید چه مقدار پول می‌خواهد، تا طرح و برنامه با موفقیت پایان پذیرد.

برنامه‌ریزی، فرآیندی است که در یک فعالیت اقتصادی هرگز پایان نمی‌پذیرد. برنامه‌ریزی در مراحل اولیه‌ی هر فعالیت کارآفرینانه‌ی نوپا بسیار مهم است. هرگاه کارآفرین درک و احساس بهتری از بازار، محصول تولیدی، یا خدمات دادوستد شده، تیم مدیریت، و نیازهای مالی فعالیت کارآفرینانه پیدا کند، در این راه موفق‌تر خواهد بود. زمانی که فعالیت کارآفرینانه از مراحل اولیه به یک تجارت کامل می‌رسد، برنامه‌ریزی به عنوان جستجوهای مدیریتی به جهت رسیدن به اهداف تجاری کوتاه‌مدت یا بلندمدت، ادامه پیدا می‌کند.

در طول فعالیت کسب‌وکار خود، اطلاعات جدید کسب کنید و برنامه‌ی کسب وکار خود را به‌روز کنید. کسب وکار شما باید در گذر کار از مرحله‌ی راه‌اندازی به مرحله‌ی رشد و توسعه، مانند موجودی زنده به تکامل برسد. در هر سازمان ممکن است برنامه‌های بازاریابی، برنامه‌های نیروی انسانی، طرح‌های تولید، و برنامه‌های فروش کم و بیش پیدا شوند. برنامه‌ها ممکن است کوتاه‌مدت یا بلندمدت بوده و یا این که عملکردی یا استراتژیک باشند. با وجود این که این برنامه‌ها ممکن است عملکردهای مختلفی داشته باشند، ولی تمام آن‌ها یک هدف مهم دارند: فراهم کردن راهنما و ساختاری برای مدیران در محیط بازاری که با سرعت تغییر می‌کند.