

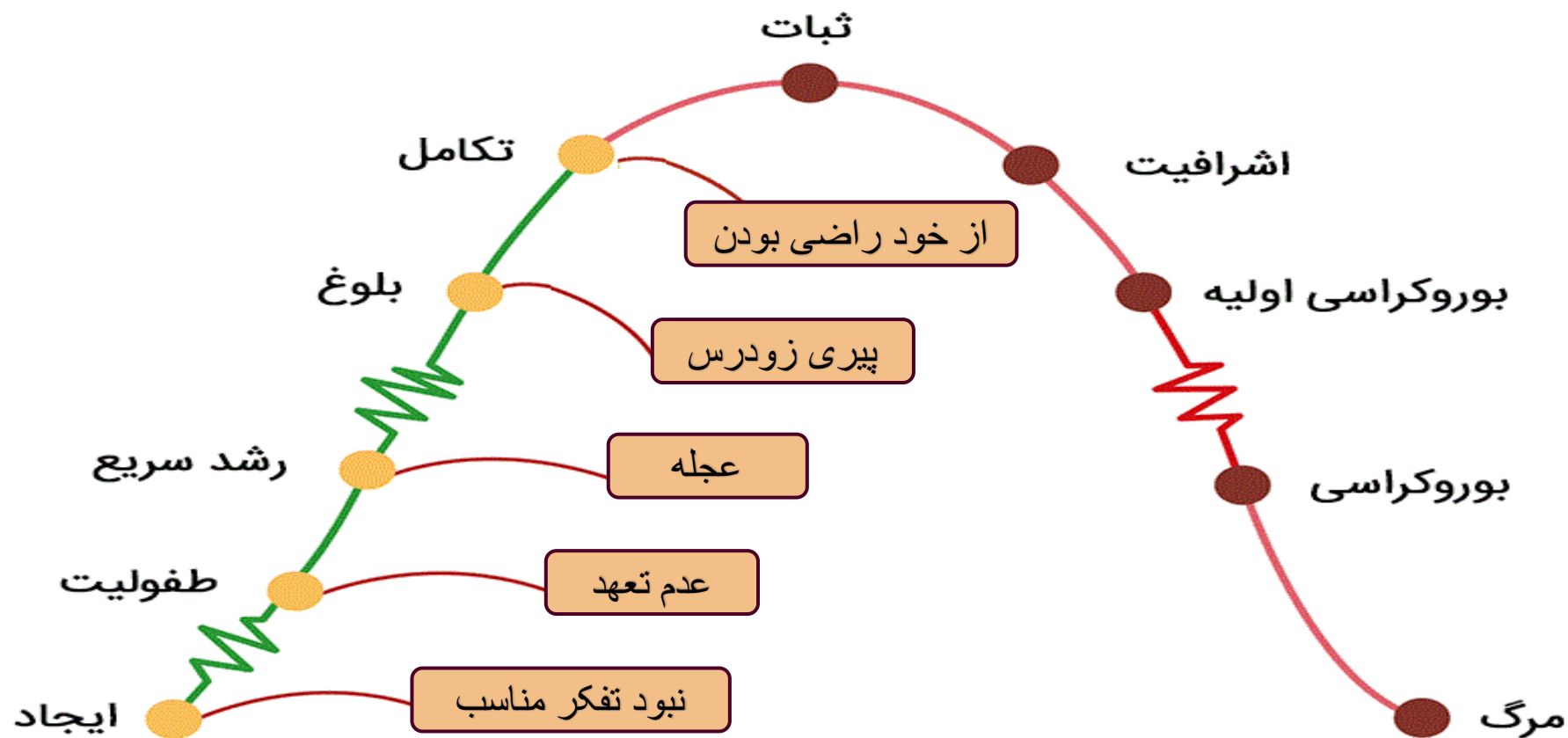


وبینار پلن کسب و کار

مدرس: یوسف مروتی

اردیبهشت ماه ۱۴۰۳

چرخه ی عمر کسب و کار



ایجاد

تولد کسب و کار حاصل افکار و اهداف یک شخص یا یک تیم است.



چه چیزی؟

چرا؟

چطور؟

پیش نیازهای تولد کسب و کار



ویژگی های طفولیت

در این مرحله کسب و کار تازه متولد شده و بسیار ضعیف است

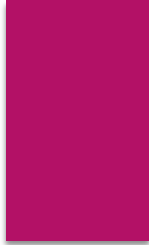
هر ویروس کوچکی باعث بیماری یا مرگ او خواهد شد.

اشتباهات پشت سرهم صورت میگیرد.

مشکلات مالی و کمبود بودجه به شدت احساس می شود.

مه آلود شدن مسیر و گم کردن راه به شدت افزایش می یابد.

نداشتن قدرت تصمیم گیری احساس می شود.



مراقبت



شکوفایی



رشد سریع

در این مرحله کسب و کار با گذراندن دوره طفولیت خود و تحمل فشار بسیار راه رفتن را آموخته است.

خصوصیاتی که در این مرحله دیده می شود عجل بودن در رسیدن به اهداف، تصمیم گیری هیجانی و بی ثمر و قدم برداشتن بی نظم است.

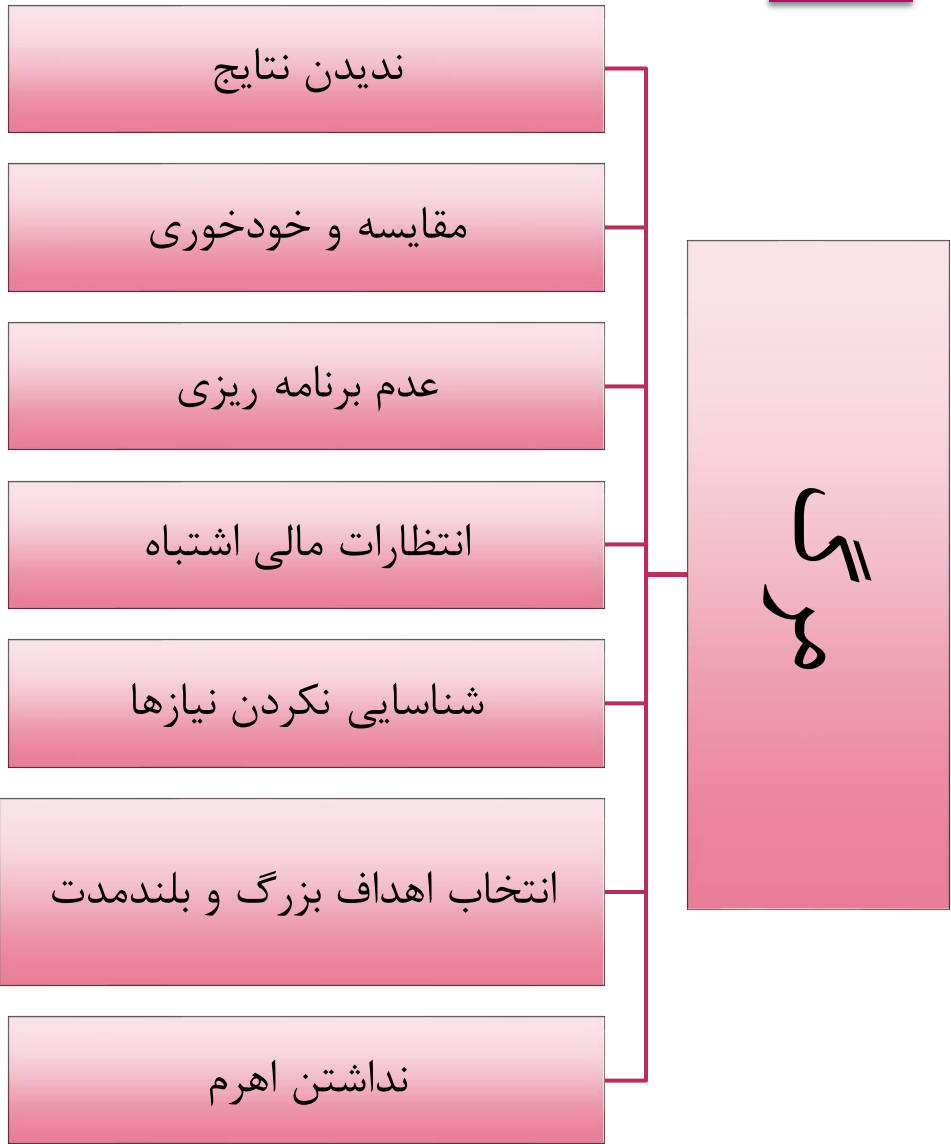
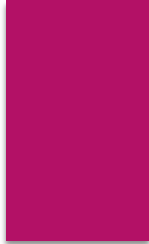
رشد سریع

در این مرحله کسب و کار نیازهای اولیه مالی خود را پاسخگو هست و کم کم تعداد مشتریان در حال افزایش بوده ولی صاحب کسب و کار ناراضی از نتیجه و بیشتر بدنبال راه های میانبر و رسیدن سریع به اهداف است.

کارفرما در این مرحله احساس میکند که ثمره کاری او در همین حد است و ادامه دادن این مسیر او را به اهداف خود نمی رساند یا اصطلاحاً او رویاپردازی های غیرقابل دسترسی بوده اند.

کسب و کار نیاز مبرم به برنامه ریزی اولیه اصولی دارد.





بلوغ

در این مرحله نوزاد بعد از گذراندن روزهای پر چالش روی پای خود ایستاده و هم اکنون به فکر تغییر چهره است. ذات او تغییر نمی کند چون در مراحل قبل به نسبت تصمیمات اتخاذ شده شکل گرفته است ولی او در حال حاضر به فکر تغییر چهره و قدرت نمایی است.

از خصوصیات او نترس بودن، ریسک پذیری، طمع کار و فریبنده است

بلوغ

کسب و کار در این مرحله به شدت نیازمند برنامه ریزی، انتقال مسئولیت و هدفگذاری میان مدت می باشد.

از نیازهای دیگر در این مرحله هزینه برای رشد و آموزش خود کارآفرین و همراهان او در زمینه تخصصی می باشد.

نیاز مبرم بعدی کسب مهارت های فروش و اطمینان سازی است.

در این مرحله ایده ها باید به عمل تبدیل شوند

مشکلات

شوآف

عدم تعهد به مشتری

عدم اطمینان سازی

تمرکز بر رقبا

انجام پروژه های بزرگتر از توانایی

رشد ندادن مهارت های تخصصی و
بیزینسی

عدم تیم سازی و انتقال مسئولیت

عطش درآمد بیشتر و تغییر مداوم مسیر

شکوفایی

کنترل هیجان

انتخاب اهداف میان مدت و کاربردی

انتقال مسئولیت

عمیق شدن در مسیر (نیچ)

تمرکز بیشتر بر روی زنجیره مشتری

اختصاص دادن ۲۰ تا ۳۰ درصد درآمد به رشد

تکامل

هم اکنون زمان برداشت است، هرآنچه کاشته شده در این مرحله به همان اندازه برداشت خواهد شد.

این مرحله میتواند اوج شکوفایی کسب و کار یا اوج ناامیدی از نرسیدن به اهداف یا اصطلاحاً پیری زودرس کسب و کار گفته می شود مرحله ای که کارآفرین را به ناامیدی کشانده و حتی می تواند کسب و کار را از بین ببرد.

در این مرحله دو حالت وجود دارد، کسب و کار واکسینه شده و بسیار مقاوم است یا ویروس ها قدرتمند شده، کسب و کار را ضعیف کرده و درمان را به شدت سخت ولی قابل انجام رسانده.

احساس قدرت و ندیدن ضعف داخلی از خصوصیات این مرحله است.

مردم

هزینه های سنگین و بی تاثیر

کمرنگ شدن ارائه خدمات

تکرار شوآف های بزرگتر

برطرف نکردن ضعف ها

مشکوفایی

آنالیز قسمت های مختلف کسب و کار و رشد آن

ایمن سازی مالی (پشتیبانی مالی)

مشارکت های تیمی

ارتباط با زنجیره مشتری

عمل به تعهدات

ثبات

رسیدن به مرحله ثبات می تواند در هر کدام از مراحل جوانی، میان سالی و پیری کسب و کار رخ دهد

عملکرد صحیح چرخه در مراحل قبل سرعت رسیدن به ثبات را مشخص می کند

هر کدام از این دوران خصوصیات خاص داشته و شرایطی برای کسب و کار بوجود می آورند

خصوصیات ثبات در مرحله جوانی:

برای ادامه مسیر بسیار پرنرژی و خلاق است.

گاهی به عنوان لیدر آن حوزه پیش قدم هستند، بسیار ریسک پذیر بوده و به دنبال دستاوردهای جدید می باشد.

تغییر مسیر و عطش قدرت بسیار احساس می شود.

خصوصیات ثبات در مرحله میانسالی

پرانرژی و قدرتمند با درصد ریسک پذیری متوسط، اکثریت بعنوان لیدر حوزه خود فعالیت میکنند.

پروژه های سنگین را به راحتی می توانند مدیریت کنند.

دارای سیستم قوی و مدیریت قوی هستند.

طراحان محصول بسیار عالی و قاطع در به ثمر رساندن آن هستند

دارای چشم اندازهای بزرگ

خصوصیات ثبات در مرحله پیری

عملکرد دقیق با درصد ریسک پذیری پایین.

غالبا از سیستم قبلی خود پیروی کرده و به نسبت نیاز بوجود آمده بازار حرکت می کنند.

ناحیه امن خود را به شدت دوست داشته و از آن مراقبت می کنند.

