

## الگوی برنامه کسب و کار یک صفحه‌ای

چگونه از این الگو استفاده کنید؟

این نسخه ورد از الگوی برنامه کسب و کار یک صفحه‌ای را می‌توانید مستقیماً ویرایش کنید. این نسخه متعلق به شماست.

### آنچه در این الگو می‌یابید

- دستورالعمل‌ها: راهنمایی‌های کارشناسی و نکات کلیدی به شما کمک می‌کنند تا دیدگاه کلی خود را به خوبی بیان کنید.
- یک برنامه تکمیل‌شده یک صفحه‌ای: در ادامه الگو یک نمونه برنامه کسب و کار به عنوان مثال آورده شده است و به شما کمک می‌کند تا بهتر متوجه شوید چگونه برنامه کسب و کار خود را بنویسید.
- نکات حرفه‌ای: با استفاده از تجربه ما در کمک به بسیاری از صاحب کسب و کارها برای نوشتن برنامه‌هایشان، این نکات به شما کمک می‌کنند برنامه یک صفحه‌ای خود را برای رسیدن به اهداف خود بنویسید.
- در پایان این الگو خواهید فهمید که در مرحله بعدی باید چه کاری انجام دهید.
- در صورت نیاز به مشاوره به [این صفحه](#) مراجعه فرمایید.

## الگوی برنامه کسب و کار یک صفحه‌ای:

### نام کسب کار خود را اینجا قرار دهید

<b>هویت</b> کسب و کار شما چه چیزی ارائه میکند یا چه کاری انجام میدهد و برای چه کسی؟	
<b>راهکار های ما</b> شرکت یا سازمان ما چگونه چالش ها را برطرف می کند یا با آنها برخورد می کند؟	<b>مشکلاتی که ارزش حل کردن دارند</b> شرکت یا سازمان شما چه چالش هایی را رفع میکند؟
<b>رقبا</b> رقبای شما که هستند؟ چه چیزی آنها را در صنعت خود موفق کرده است؟	<b>بازار هدف</b> بازار هدف شما چه کسانی هستند؟ بخش بازار، پرسونا یا مشتری ایده آل شما چه کسانی هستند؟
<b>فعالیت های بازاریابی</b> چگونه محصولات/خدمات خود را در برابر دید مشتریان قرار میدهید؟	<b>کانال های فروش</b> چگونه محصولات/خدمات خود را به مشتریان عرضه میکنید؟
<b>هزینه ها</b> چه چیزهایی برای شما هزینه دارند؟	<b>درآمد</b> کدام محصولات/خدمات برای شما درآمد دارند؟
<b>مراحل اصلی</b> چه پروژه‌ها یا وظایفی باید تکمیل شوند تا به اهداف خود برسید؟	
<b>منابع و شرکا</b> چه کسان دیگری از کسب و کار / طرح شما حمایت می کنند؟	<b>تیم و نقش ها</b> چه افرادی نقش کلیدی در تیم داخلی شما دارند؟ (شامل نام/نقش)

یک مثال برنامه کسب و کار یک صفحه ای:

## فروشگاه دوچرخه یاد بگیر دات کام

<b>هویت</b> ما تجهیزات باکیفیت دوچرخه سواری را برای خانواده ها و افراد عادی، و نه فقط حرفه ای ها، ارائه می دهیم.	
<b>راه حل ما</b> فروشگاه یاد بگیر دات کام فضایی بدون تعصب فراهم می کند که در آن افراد عادی می توانند تجهیزات باکیفیت و مشاوره تخصصی دریافت کنند.	<b>مشکلاتی که ارزش حل کردن دارند</b> در این شهر، خرید یک دوچرخه مناسب بدون داشتن تخصص در دوچرخه سواری بسیار دشوار است.
<b>بازار هدف</b> <ul style="list-style-type: none"><li>خانواده های جوان</li><li>دانشجویان</li><li>مسافران شهری</li></ul>	<b>رقبا</b> <ul style="list-style-type: none"><li>دیگر فروشگاه های دوچرخه محلی</li><li>فروشگاه های زنجیره ای بزرگ</li><li>فروشگاه های آنلاین داخلی</li></ul>
<b>فعالیت های بازاریابی</b> <ol style="list-style-type: none"><li>همکاری با سازمان گردشگری ایران</li><li>تبلیغات در نشریات محلی و وبسایت های معتبر</li><li>برگزاری افتتاحیه بزرگ با تخفیف ها و مسابقات ویژه</li><li>مدیریت صفحات رسانه های اجتماعی و وبسایت</li><li>شرکت در نمایشگاه های تخصصی دوچرخه سواری و ورزش های فضای باز</li></ol>	<b>کانال های فروش</b> ما دوچرخه و لوازم جانبی را مستقیماً از طریق فروشگاه فیزیکی خود به مشتریان ارائه می دهیم. همچنین از طریق فروشگاه آنلاین و در رویدادهای ویژه نیز فروش داریم.
<b>درآمدها</b> <ol style="list-style-type: none"><li>فروش دوچرخه</li><li>فروش لوازم جانبی</li></ol>	<b>هزینه ها</b> <ol style="list-style-type: none"><li>حقوق و دستمزد</li><li>اجاره محل فروشگاه</li></ol>

<p>3. قبوض خدماتی</p> <p>4. بیمه</p> <p>5. هزینه‌های بازاریابی</p>	<p>3. فروش پوشاک ورزشی</p> <p>4. ارائه خدمات و تعمیرات دوچرخه</p>
<p style="text-align: right;"><b>مراحل اصلی</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• تدوین بودجه سه‌ماهه اول (رضا، ۱۵ اسفند)</li> <li>• جستجوی مکان‌های مناسب برای فروشگاه (رضا، ۱۲ فروردین)</li> <li>• تحقیق برای خرید محصولات مورد نیاز بازار هدف و اقدام به خرید (علی 25 اسفند)</li> <li>• راه‌اندازی وبسایت (مهسا، ۲۰ فروردین)</li> <li>• تهیه لیست از نشریات تبلیغاتی احتمالی (علی، ۲۲ اردیبهشت)</li> </ul>	
<p style="text-align: center;"><b>شرکا و منابع</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• حسابداران پرهام و همکاران</li> <li>• شرکت تجهیزات فضای باز ایران</li> <li>• سازمان گردشگری ایران</li> <li>• تولیدی قطعات دوچرخه نوین</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>تیم و نقش‌ها</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• رضا محمدی: مالک</li> <li>• مهسا رضایی: مدیر فروشگاه</li> <li>• علی کریمی: مشاوره و بازاریابی</li> <li>• نگار شریفی: سرمایه‌گذار</li> </ul>

آیا باز هم به کمک نیاز دارید؟ برای **مشاوره با ما تماس بگیرید**.

همچنین می‌توانید از مقالات و آموزش‌های رایگان ما در زمینه بازاریابی، فروش، استراتژی و رونق کسب و کار در وبسایت مان استفاده کنید:

### **آموزش‌های کسب و کار در یادگیری دات کام**

**توجه:** اسامی استفاده شده در این مثال ساختگی هستند و به شخص خاصی اشاره نمی‌کنند.