

## سوالات پیش طرح ارائه‌ی ایده

### سوالات مرتبط با تدوین چشم‌انداز

چه چیز؟

قرار است تولید کنید؟ کالا؟ خدمت؟ و یا هر دو؟

سه ویژگی کالا یا خدمت تان را بیان کنید.

سه ویژگی که کالا یا خدمت شما قرار نیست داشته باشد را نام ببرید.

مایلید شرکت شما چه تصویری را ایجاد کرده و با آن شناخته شود.

کجا؟

کار شما در چه سطحی خواهد بود؟ محلی، منطقه ای، ملی یا بین المللی؟

مشتریان شما در کدام شهرها، استانها، کشورها و مناطق زندگی می کنند؟

دفاتر و شعب شرکت در چه پهنه ی جغرافیایی گسترده خواهد شد؟

چه کسانی؟

مشتریان شما چه کسانی هستند؟ سه ویژگی بهترین مشتریان فعلی و یا احتمالی را بیان کنید.

سه ویژگی کسانی که ترجیح می دهید مشتری شما نباشند را ذکر کنید.

همکاران استراتژیک شما چه کسانی خواهند بود؟

با چه کسانی شریک خواهید شد؟

چه کسانی می توانند نظرات تخصصی و استراتژیک به شما داده، و در رشد سریع و صحیح به شما کمک کنند؟

چه زمانی؟

زمان آغاز به حرکت این فعالیت اقتصادی چه زمانی است؟

چه زمانی به فضای اداری، تولیدی و یا توزیعی نیاز خواهید داشت؟

سیستمها و تجهیزات چه زمانی باید انتخاب، تهیه، نصب، آزمایش و قابل استفاده شود؟

چرا؟

مشتریان شما چرا کالا و یا خدمات شما را خریداری می کنند؟

چرا سرمایه گذاران باید بر روی این کار سرمایه گذاری کرده و یا به آن وام دهند؟

چگونه؟

سرمایه ی این کار از کجا تأمین خواهد شد؟

تصمیم دارید با کارمندان، فروشندگان و مشتریان خود چگونه رفتار کنید؟

اعتقادات شخصی شما چه تأثیری بر روی کسب و کارتان خواهد گذاشت؟

محیط کارتان را ترسیم کنید.

سه ویژگی، یک کسب و کار موفق، که آن را تحسین می کنید و دوست دارید کار شما نیز مانند او باشد، را ذکر کنید.

سه ویژگی تجارتي را که به هیچ عنوان نمی خواهید مانند آن باشید را بیان کنید.

### سوالات مرتبط با شرح مأموریت

شرکت چه ارزشی برای مشتریان تان ایجاد خواهد کرد؟

تحت چه شرایطی از مشتریان عذرخواهی خواهد شد؟

برای جلب نظر مشتریان چه می کنید؟

کالاها و خدمات شما چه هستند و چه تفاوتی با کالا و خدمات رقبایتان دارند؟

مشتری ایده آل کیست؟

چرا مشتریان کالا و خدمات شما را خریداری می کنند؟

این کالا و یا خدمت چه ارزشی برای آنان ایجاد می کند؟

مشتری چه سودی از خرید کالا و خدمات شما خواهد برد؟

با شروع این کسب و کار چه نیاز و شوقی در درون شما ارضا خواهد شد؟

در این کار ارزش هایی را دنبال می کنید؟

حداکثر چه مقدار از این کسب و کار سود خواهید برد؟

نظر شما در مورد کار و فعالیت کسانی که بر کسب و کار اثرگذار هستند چیست؟

شرکت شما در قبال مشتریان چه تعهداتی دارد و به آنها چه و عده هایی میدهد؟

### سوالات مرتبط با تدوین اهداف

موفقیت را در چه می بینید؟ فکر کرده و سه مورد از موفقیت هایی را که دوست دارید در پایان امسال و سال بعد جشن

بگیرید، بنویسید. فکر می کنید در جشن پایان سال شرکت چه خواهید گفت؟

موفقیت از کجا ناشی می شود و چه شکلی دارد؟

به تجربیات گذشته ی خود فکر کنید، از آنها چه آموخته اید؟ سپس به موفقیت های آینده ی خود فکر کنید.

موفقیت‌های شما در گذشته چه بوده اند؟

اشتباه‌های شما در گذشته چه بوده اند؟

از این اشتباه‌ها چه چیزی آموخته اید؟

کدام ایده‌هایتان را عملی کرده‌اید؟

چه ایده‌هایی داشته‌اید که عملی نکرده‌اید؟

مقصدتان چیست؟ می‌توانید اهدافتان را مانند زیر طبقه‌بندی کرده و در هر بخش مواردی را که برای موفقیت در کارت‌تان ضروری‌تر است انتخاب کنید.

امور مالی (فروش، سود، سود ناخالص، جریان نقدینگی، موجودی کالا، حقوق و مزایا، بدهی و ...)

فروش و بازاریابی (وجهه‌ی عمومی، سهم بازار، تعداد مشتریان، تعداد مشتری‌های جدید، تبلیغات، توی چشم بودن و ...) نحوه‌ی اداره‌ی شرکت (ساعت کار، تعداد مراکز و شعب، فروشندگان، زمان عرضه‌ی صول، خدمات به مشتریان، تجهیزات و ...)

منابع انسانی (حقوق و مزایا، امنیت، روحیه، محیط کار، اضافه کار، استفاده از پیمان کار و ...)

تحقیق و توسعه (محصولات جدید، زمان عرضه، کارکرد، محیط، قابلیت طراحی، بهبود کاری و ...)

تولید (تعداد واحدهای تولید به ازای هزینه، ظرفیت تولید، کیفیت تولید، ایمنی، کارایی نیروی کار، زمان توقف عملیات، موجودی کالا و ...)

اهداف شخصی (نقش شما در شرکت، مزایا، نیاز به خلاقیت، یادگیری، رشد شخصی، شرکت در امور خیریه و ...)

سایر موارد (سرمایه‌گذاری‌ها، عرضه کنندگان، دولت، جامعه، محیط زیست و ...)

چه نوع کاری باید انجام شود؟

چه زمانی باید چه اتفاقی رخ دهد؟

چه تأثیری بر مسائل مالی خواهد داشت؟

## سوالات مرتبط با تدوین استراتژی

چه فرصتهایی وجود دارند؟

چگونه می‌توانید از این فرصتها استفاده کنید؟

چه تهدیدهایی وجود دارند؟

چگونه می‌توانید این تهدیدها را به حداقل برسانید و یا حتی آنها را به فرصت تبدیل کنید؟

مشتریان شما چه کسانی هستند؟ سه گروه از بهترین مشتریان‌تان را توصیف کنید و در موردشان توضیح دهید. می‌توانید برای توصیف آنها از ویژگی‌هایی مانند سن، جنسیت، درآمد، شغل، تحصیلات، زبان، تعداد افراد خانواده، کشورها، شهرستان

ها، وسعت شهرها، طبقه ی اجتماعی، شیوه زندگی، شخصیت، تعداد دفعات خرید، هدف از خرید، وفاداری به علامت تجاری، سرگرمی ها و... استفاده کنید.

چه طور می خواهید تبلیغات انجام دهید و کالا یا خدمتتان را به فروش برسانید؟ در ابتدا بررسی کنید که در حال حاضر مشتریان تان کجا و چگونه محصول شما را خریداری می کنند و چه برنامه ای برای تبلیغ کالا یا خدمتتان دارید؟ برای بیان برنامه ی آینده ی تبلیغاتتان میتوانید از امکاناتی مانند کارگاه، گردهمایی، روزنامه ها، مکاتبه، نمایندگی ها، مراجع، شراکت اینترنت، فروشندگان محلی، تلویزیون، رادیو، بازاریابی تلفنی، موسسات دولتی، مجلات تجاری و... استفاده کنید.

چه عواملی بر فعالیت شما اثرگذارند؟

در حال حاضر چه عواملی بر کسب و کار شما تاثیر مثبت دارند؟

چگونه می توان این عوامل مثبت را تقویت کرد؟

چه عواملی کارآمدی کسب و کارتتان را کاهش می دهد؟

چه راه حل هایی برای برطرف کردن این مشکلات دارید؟

### **سوالات مرتبط با تدوین برنامه**

اتمام پروژه چه اثری بر کسب و کار خواهد گذاشت؟

چگونه میخواهید نتایج را ارزیابی کنید؟

سه گام بعدی کدام اند؟