

آرم شرکت

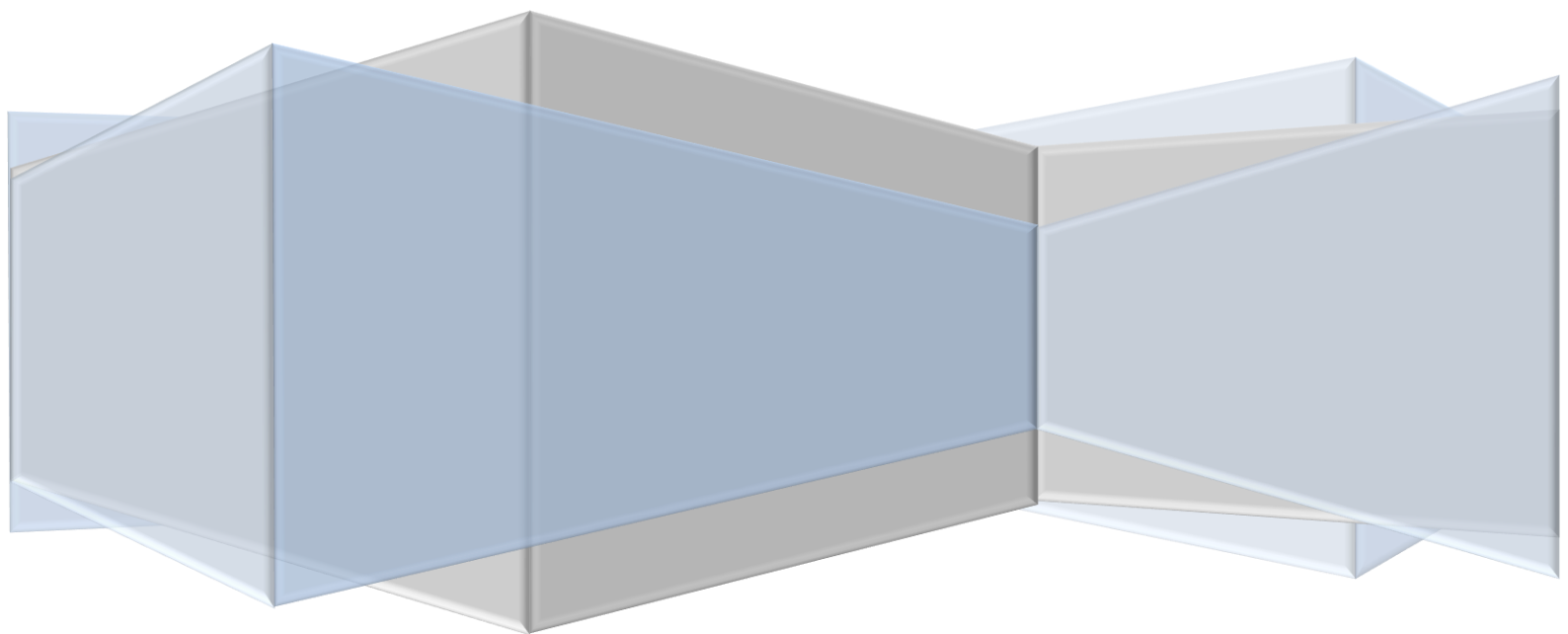
نام شرکت

برنامه سال ۱۴۰۰

آدرس و شماره تلفن:

وبسایت:

تاریخ تدوین:



برنامه اجرایی و سازمانی

استانداردها و مجوزها

- مجوز
- تصفیه برگه مالیاتی سالانه
- تصفیه بیمه ای سالانه (مفاصا حساب)
- ...

درجه بندی مشتری ها:

- رده اول:
-
- رده دوم :
-
- رده سوم :
-

لیست فعالیت ها

-
-

حوزه های فعالیت

دیجیتال سازی

- آماده سازی زیرساخت (خط تلفن، اینترنت و پنل مدیریت شبکه های اجتماعی)
- آماده سازی سایت
- واتساپ، تلگرام، اینستاگرام و لینکدین
- تولید محتوا جهت دوره ۶ ماهه
- تهیه شماره و لیست مشتریان

نیروی انسانی

مستقیم

-
-

غیر مستقیم

-
-

همکاران

-
-

تامین کنندگان

-
-

اموال، وسایل نقلیه و تجهیزات:

ردیف	شرح	تعداد	هزینه واحد	هزینه کل (تومان)
۱				
۲				
۳				
۴				
۵				
جمع کل				

سرمایه در گردش:

ردیف	شرح	توضیحات			مبلغ (تومان)
۱	سرمایه در گردش کانون	برای مدت	۱۲	ماه	
جمع سرمایه در گردش					

جدول سرمایه گذاری (این بخش سود حاصل از کار را پس از جدا کردن هزینه ها در بخش های مختلف از جمله توسعه کسب و کار و یا خرید املاک و مستغلات هزینه میشود).

ردیف	شرح	جمع کل (تومان)
۱		
۲		
۳		
۴		
۵		
۶		
۷		

جدول هزینه

مبلغ	زمان	شرح	ردیف
	کل سال	اجاره دفتر	۱
	کل سال	هزینه حقوق	۲
	کل سال		۳
	کل سال		۴
	کل سال		۵
	کل سال		۶
	کل سال	. پیش بینی نشده....	۷
		جمع	

درآمد سالیانه منبع و مبلغ مشخص شود

شرح محصول	شرح	ردیف
		۱
		۲
		۳
		۴
		۵
		۶
	جمع	

پیش بینی عملکرد سود

مبلغ	شرح
	درآمد
	هزینه های سالیانه
	سود
	سرمایه گذاری
	جمع کل گردش مالی سال ۱۴۰۰

ارزیابی ریسک کسب و کار (با شرح تاثیر آن بر کسب و کارتان)

کرونا

وضعیت اقتصادی

رقبا

.....

کارهای سه ماهه اول ۹۹

.....

کارهای کل سال:

.....

لیست فعالیت های شخصی ۱۴۰۰ متاثر از کسب و کار:

(پیشنهاد می شود که هرآنچه در سر دارید را در این صفحه بنویسید. هر برنامه ای رویایی و ... دارید را روی کاغذ بیاورید تا به انجامش نزدیک شوید.

مثال: ادامه تحصیل – ازدواج – ایجاد کار جدید و ...

Business Model Canvas

بوم مدل کسب و کار

ابزار ترسیم مدل کسب و کار

<p>شرکای کلیدی</p>	<p>فعالیت های کلیدی</p>	<p>ارزش پیشنهادی <i>Value proposition</i> چه ارزشی را به مشتری ارائه می‌دهیم؟</p>	<p>ارتباط با مشتری <i>Customer relationship</i> هر بخشی از مشتریان چه نوع رابطه‌ای را از ما انتظار دارند؟</p> <p>دیتیل سازی</p>	<p>بخش های مشتری <i>Customer segments</i> برای چه کسی ارزش ایجاد می‌کنیم؟</p>
<p>منابع کلیدی <i>Key resources</i> کدام منابع کلیدی مورد نیاز است</p>	<p>کانال ها <i>Channels</i> از طریق چه کانال هایی به بخش های مختلف مشتریان دست می‌ایم واتساب، تلگرام، اینستاگرام و لینکدین</p>	<p>ساختار هزینه <i>Cost structure</i> مهم ترین هزینه های اصلی در مدل کسب و کار ما چه هستند؟</p>	<p>جرایمهای در آمد <i>Revenue streams</i> مشتریان ما برای چه ارزشی واقعا مایل به پرداخت پول هستند؟</p>	