

طرح کسب و کار (B.P)
راه‌اندازی سایت آموزش کسب و کار
"کارا"



رویا یعقوبی نژاد

بهار ۱۴۰۳

فهرست مطالب:

۰. مقدمه	صفحه ۲
۱. خلاصه طرح	صفحه ۳
۲. شرح کسب و کار	صفحه ۳
۳. تحلیل بازار	صفحه ۵
۴. تجزیه و تحلیل رقابتی	صفحه ۶
۵. شرح محصول / خدمت	صفحه ۷
۶. استراتژی بازاریابی، فروش و قیمت گذاری	صفحه ۱۱
۷. اطلاعات مالی	صفحه ۱۳
۸. فرهنگ سازمانی و مدیریتی	صفحه ۱۴
۹. درخواست بودجه	صفحه ۱۴
۱۰. ضمیمه	صفحه ۱۴

فهرست شکل ها و جدول ها:

شکل (۱)	صفحه ۵
جدول ۱- هدف های کلیدی کسب و کار	صفحه ۴
جدول ۲- جمعیت شناسی بازار هدف	صفحه ۵
جدول ۳- تحلیل نقاط قوت و ضعف رقبا	صفحه ۶
جدول ۴- پیش بینی زمان بندی اولیه فعالیت های شروع کسب و کار	صفحه ۷
جدول ۵- خلاصه مدل عملکرد کسب و کار	صفحه ۱۰
جدول ۶- انتخاب استراتژی ها و تکنیک های مختلف بازاریابی در سال های مختلف توسعه	صفحه ۱۱
جدول ۷- انواع فروش بر اساس نوع مشتری	صفحه ۱۲
جدول ۸- پیش بینی سرمایه اولیه کسب و کار	صفحه ۱۳
جدول ۹- پیش بینی درآمد در ۳ سال اول	صفحه ۱۳

• مقدمه:

من فارغ‌التحصیل کارشناسی مهندسی مکانیک و همچنین ارشد MBA هستم. یک مدرک دکتری تطبیقی غیر آکادمیک هم دارم. از سال ۱۳۶۳ یعنی بعد از دریافت اولین دیپلم، کار آموزش را از سطوح پیش از دبستان شروع کردم و به تدریج با افزایش مهارت‌های آموزشی و علمی، این آموزش به مقاطع دانشجویی کارشناسی رسید. از سال ۱۳۷۰ وارد صنعت آب و برق شدم و ضمن کار در زمینه‌های فنی و تخصصی به کسب مهارت‌های به‌روز آموزشی نیز پرداختم. تا جایی که از سال ۱۳۸۲ به طور رسمی به عنوان مدرس دروس فنی و مدیریتی در صنعت آب و برق، شناخته شدم و از سال ۱۳۹۳ تدریس در دانشگاه را نیز آغاز کردم. در سال ۱۳۹۵ با چاپ اولین کتاب ۲ جلدی؛ تدوین، ترجمه و ویراستاری کتاب هم به فعالیت‌های مورد علاقه‌ام اضافه شد.

همواره تصمیم داشتم که با اتکا به مهارت‌های فنی، مدیریتی، آموزشی، تولید محتوای صوتی، تصویری و کتاب، که در خودم سراغ داشتم، کسب‌وکار خودم را راه‌اندازی کنم. حالا در فروردین ماه ۱۴۰۳ با توجه به این که ۲ سال از بازنشستگی من گذشته است و قانون عدم امکان همکاری با بخش صنعتی که در آن مشغول به کار بودم، به پایان رسیده است؛ این مسیر برایم مهیا شده که به صورت حرفه‌ای تری وارد کسب‌وکار خودم شوم.

نیاز به کسب درآمد و یادگیری نحوه راه‌اندازی، حفظ و توسعه کسب‌وکار نیاز عمومی در جامعه ایران است و با توجه به پشتوانه تخصصی خودم و همچنین فعالیت مستمر دو سال اخیر در زمینه مشاوره و آموزش حرفه‌ای کسب‌وکار و تجربیات کسب‌شده در یک سال اخیر با آکادمی اینلایت به نظرم راه‌اندازی سایتی جهت عرضه تجربه و دانش، مشاوره، طراحی کسب‌وکار و همچنین فروش محتوای آموزشی می‌تواند آینده خوبی برایم داشته باشد.

- پس ایده من شد: راه‌اندازی یک وبسایت جهت آموزش، مشاوره و طراحی کسب‌وکار

۱. خلاصه طرح:

اقتصاد ایران، اقتصادی به شدت بی ثبات است که تاثیر سیاست بر آن، تقریباً همواره منفی بوده است. نوسان بسیار زیاد نرخ ارز، تغییرات ناگهانی قوانین، نبود امنیت سرمایه گذاری و از همه مهم تر، از بین رفتن «سرمایه اجتماعی» (مثلاً در قالب کاهش اعتماد مردمی به کلیت حکمرانی)، همه و همه می تواند عاملی باشد که نیاز به داشتن کسب و کار را برای هر ایرانی پررنگ تر کرده است. همچنین با پیشرفت تکنولوژی و تغییر سبک کسب و کارها، آموزش شیوه های کسب و کار نوین بسیار ضروری است.

مشتری من تمام کسانی است که به دنبال راهی برای کسب/افزایش درآمد هستند و از آن جایی که این موضوع برای بانوها، سخت تر از بقیه اقشار جامعه است؛ محتوای محصول/خدمت من تمرکز ویژه ای بر این گروه دارد. در هر جامعه ای برای رشد اقتصادی آتی، توجه ویژه به آموزش کارآفرینی و کسب و کار به نوجوانان می شود. آموزش به این گروه کمک می کند تا مهارت های لازم برای راه اندازی یک کسب و کار را یاد بگیرند، از جمله برنامه ریزی مالی، تحلیل بازار، بازاریابی و... همچنین می تواند تاثیر مهمی بر رشد شخصیتی و فردی آنها داشته باشد. لذا محتوای محصول/خدمت من تمرکز بر این گروه را نیز دارد. بنابراین کسب و کار من می تواند محصول/خدمت متمایزی (محتوای ساده، کاربردی، هدفمند و در دسترس) به مشتری های علاقه مند به کسب و کار به ویژه دو گروه حساس جامعه یعنی بانوها و نوجوانان ارائه کند.

۲. شرح کسب و کار:

- ۲,۱. نام کسب و کار: آموزش و مشاوره کسب و کار "کارا"
- ۲,۲. مفهوم کسب و کار: راه اندازی یک وبسایت به منظور آموزش، مشاوره و طراحی کسب و کار
- ۲,۳. بازار هدف: علاقه مندان کسب درآمد بیشتر با شیوه های نوین تجارت.
- ۲,۴. ماموریت: کمک به درک بهتر کسب و کار و ایجاد اعتماد به نفس و شهامت پایدار برای شروع و بقا و همچنین ارائه راه حل های ساده برای مشکلات پیچیده.
- ۲,۵. چشم انداز: راهنمایی در کسب و کار ایران، برای تغییر میزبازی با تغییر نگرش و شیوه تجارت.
- ۲,۶. شعار: برنده تر از برنده
- ۲,۷. مزیت رقابتی (کلید موفقیت):
 - ارائه محصول/خدمت ساده، کاربردی، هدفمند و در دسترس به بانوها و نوجوانان،
 - تلفیق تجربه تجارت در ایران با سیستم های نوین کسب و کار،
 - ارائه راه کار برای خروج از ماتریکس نقطه امن در شروع کسب و کار،
 - جستجوی دائم برای شناسایی نیازهای جامعه و اضافه نمودن محصول/خدمت جدید مناسب آن.

۲,۸. تاریخ تأسیس: فروردین ماه ۱۴۰۳

۲,۹. مکان: در سال‌های اولیه، غیر حضوری و از طریق سایت و پلتفرم‌های فضای مجازی. در طرح توسعه (۵سال آینده) خرید ملک در تهران.

۲,۱۰. تعداد کارکنان: در سال‌های اولیه، کسب و کار از طریق موسس و مالک اداره خواهد شد. در طرح توسعه (۵سال آینده) به تناسب شرایط کادر آموزشی و پشتیبانی به مجموعه اضافه خواهد شد.

۲,۱۱. نقش‌ها و وظایف: در سال‌های اولیه، تمامی نقش‌ها و وظایف از جمله، مدیریت سایت، تولید محتوا و ... توسط موسس و مالک انجام خواهد شد. در سال دوم با اضافه شدن پلتفرم‌های فضای مجازی، ادمین حرفه‌ای و وظیفه مدیریت پلتفرم‌ها را به عهده خواهد داشت. در طرح توسعه (۵سال آینده) به تناسب شرایط کادر آموزشی و پشتیبانی به مجموعه اضافه خواهد شد.

۲,۱۲. محصول / خدمت شاخص: محتوای صوتی و تصویری و ویدیویی و همچنین دوره‌های آموزشی کسب و کار برای سطوح علمی و سنی مختلف به ویژه بانوها و نوجوان‌ها

۲,۱۳. هدف‌های کلیدی:

جدول ۱: هدف‌های کلیدی کسب و کار "کارا"		
شرح هدف	سال تحقق	نوع هدف
راه‌اندازی یک وب سایت آموزشی / انگیزشی کاربر پسند	سال اول	کوتاه‌مدت
ورود به حداقل یک پلتفرم‌های دیگر تجارت الکترونیک (اینستاگرام)		
قرارگیری در تعداد قابل توجهی از کلمات کلیدی مرتبط با نتیجه اولیه	سال دوم	
موتورهای جستجوی گوگل		
آشنایی و همکاری با آکادمی‌های کسب و کار سرشناس		
دستیابی به حاشیه سود ناخالص ۲ میلیارد تومان	سال سوم	میان‌مدت
جذب حداقل ۵۰۰۰ مشتری		
دستیابی به حاشیه سود ناخالص ۴ میلیارد تومان	سال پنجم	بلندمدت
توسعه کسب و کار از فضای آنلاین به فضای غیرمجازی با خریداری یک ملک در تهران		

۳. تحلیل بازار:

۳,۱. جمعیت‌شناسی بازار هدف:

جدول ۲: جمعیت‌شناسی بازار هدف			
پارامترهای تحلیلی	مشتری عمومی	مشتری ویژه	
میانگین سنی	۴۵-۳۰	۵۵-۳۰	۲۰-۱۵
جنسیت	زن/مرد	زن	زن/مرد
وضعیت تاهل	متاهل	مجرد/متاهل	مجرد
تحصیلات	لیسانس	بالا‌تر از دیپلم	زیر دیپلم
سطح درآمد	کم‌تر از ۲۰ میلیون تومان در ماه	کم‌تر از ۱۰ میلیون تومان در ماه	عدم درآمد
ترجیح سبک زندگی	خانواده محور و جویای کار	خانواده محور و جویای کار	علاقه‌مند به تکنولوژی نوین
مشکل/نیاز اصلی	عدم تطابق درآمد و مخارج	کسب درآمد فردی	کسب درآمد فردی

با توجه به تحلیل صورت گرفته از داده‌های تحقیق بازار:

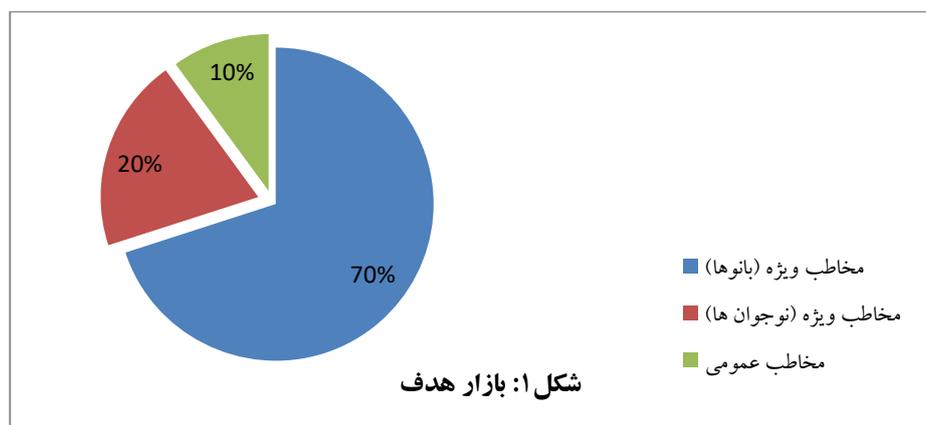
بیش از ۷۰ درصد مشتری‌ها خانم و متاهل هستند که مشکل اصلی آن‌ها کسب درآمد فردی است.

حدود ۲۰ درصد مشتری‌ها، نوجوان هستند (داده معناداری نسبت به زن یا مرد بودن این گروه به دست نیامده است) که مشکل اصلی آن‌ها کسب درآمد فردی است.

حدود ۱۰ درصد مشتری‌ها، عمومی هستند (داده معناداری نسبت به زن یا مرد بودن این گروه به دست نیامده است) که مشکل اصلی آن‌ها کسب درآمد فردی با تمرکز بر تکنولوژی است.

۳,۲. دموگرافیک بازار هدف:

سن ۱۵ تا ۵۵ سال، دسترسی در ایران، سابقه حرفه‌ای متنوع، میزان تحصیلات مختلف، وجه اشتراک کسب درآمد.



۴. تجزیه و تحلیل رقابتی:

۴,۱. روندهای صنعت (فرصت و تهدید OT):

- O₁: نیاز به کسب درآمد فردی توسط تمام اقشار جامعه حتی از سنین نوجوانی،
- O₂: تغییر به سمت سیستم‌های نوین کسب و کار،
- O₃: تقاضای رو به رشد برای یادگیری آنلاین و
- O₄: افزایش تاکید بر یادگیری مادام‌العمر.
- T₁: حضور تعداد زیاد رقبای فعال و جاافتاده در بازار.

۴,۲. تحلیل رقبا (قوت و ضعف SW):

۳ سایت برتر آموزش کسب و کار در ایران به‌عنوان شاخص رقبا، شناسایی شد. از محتوای آموزشی ارائه شده، نحوه قیمت گذاری و استراتژی‌های بازاریابی رقبا، استفاده خواهد شد و تلاش خواهد شد: به جای جذب مشتری بالفعل رقبا، نسبت به جذب مشتری بالقوه جدید تبدیل آن به مشتری وفادار اقدام شود و این مهم با ارائه محصول/خدمت منحصر به فرد که در بازار ایران وجود نداشته باشد، میسر می‌شود.

جدول ۳: تحلیل نقاط قوت و ضعف رقبا				
نام سایت	موسس	سال فعالیت	مزیت اصلی (S)	نکته ضعف (W)
بیش تر از یک نفر	پیام بهرام‌پور	حدود ۵	مطالب به خوبی دسته‌بندی شده‌اند و در اختیار مخاطب قرار دارد	مدرس‌های حوزه کسب و کار غیر تخصصی هستند
فرادرس	سید مصطفی کلامی‌هریسی و اسماعیل آتش‌پزگرگری	حدود ۱۶	مطالب این سایت درباره هر موضوعی که هر فردی بخواهد به صورت مقدماتی شروع و تا حد متوسطی رشد کند، کافی است	حدود ۷۳۰۰ عنوان درس و ۲۲۰۰ استاد مختلف دارد که سبب شده آموزش‌ها جنبه عمومی داشته باشند و تئوری محور باشند در حوزه آموزش کسب و کار هم اساتید بیش تر یا در دانشگاه تدریس می‌کنند و یا خودشان دانشجو در مقاطع مختلف هستند و تجربه جدی در بازار ندارند
محمد بهرامی	محمد بهرامی	حدود ۱۰	مطالب کاملا کاربردی است و تلفیق مطالب تئوری کسب و کار با تجربه شخصی صورت پذیرفته	بحثی در مورد نحوه ایده‌پردازی ندارد و مستقیم در مورد بازاریابی و فروش صحبت کرده است

۵. شرح محصول / خدمت:

۵.۱. الزامات مورد نیاز:

- من نیاز به یک سایتی دارم که در آن بتوانم محتوای آموزشی را به نمایش بگذارم. امکان خرید اینترنتی لازم نیست، زیرا با توجه به شروع کار و همچنین شرایط مشتری‌هایم، فروش اینترنتی چندان کاربردی نیست و تنها نیاز به یک سایت برای معرفی خودم، نوشتن مطالب آموزشی و کاربردی و نمایش راه‌های ارتباطی می‌باشد. به همین خاطر سیستم مدیریت محتوای وردپرس (Word Press) برایم مناسب به نظر می‌رسد.
- یک دامنه مناسب و یک هاست با کیفیت احتیاج دارم. برای ارتباط با مشتری‌ها می‌توانم از تلفن همراه، تلفن ثابت، یا سرویس‌های اینترنتی استفاده کنم که فعلاً یک خط تلفن هوشمند و یک خط تلفن ثابت در اختیار دارم. در صورت نیاز به جلسه حضوری یک دفتر کار متعلق به یکی از دوستانم است که به صورت رایگان در اختیارم قرار می‌دهد.
- لازم است، مهارت‌های لازم را برای مدیریت سایت، یاد بگیرم. پیش‌بینی می‌کنم که حدود یک ماه زمان برای راه‌اندازی سایت نیاز دارم. همچنین روزی ۳ تا ۴ ساعت هم باید به سایت اختصاص دهم تا مطالب آموزشی را اضافه کنم.
- در ابتدا تصورم این بود که حدود یک ماه برای طراحی سایت نیاز دارم که پس از بررسی‌های لازم متوجه شدم که می‌توانم از طریق آکادمی اینلایت این کار را خیلی راحت‌تر انجام دهم و چون مسیر پرداخت درگاه اینترنتی از طریق این سایت مهیا هست، پس از این امکان هم استفاده می‌کنم. خوب می‌دانم که باید زمانی را برای کسب مهارت پیش‌نیازهای راه‌اندازی سایت اختصاص دهم.

جدول ۴: پیش‌بینی زمان‌بندی اولیه فعالیت‌های شروع کسب‌وکار "کارا"							
ردیف	عنوان فعالیت	زمان مورد نیاز (روز)	برنامه زمان‌بندی				
			هفته ۱	هفته ۲	هفته ۳	هفته ۴	هفته ۵
۱	کسب مهارت‌های پیش‌نیاز سایت	۱	←				
۲	انتخاب نام و لگو کسب‌وکار	۲	←				
۳	ثبت نام و کسب مجوزهای مشاغل خانگی	۴	←				
۴	درخواست سایت و آموزش کاربری	۱۵	←				
۵	ثبت نام در ایما و کسب مجوز	۱۵	←				
۶	ثبت نام در زرین‌بال و کسب مجوزهای مالیاتی	۱۵	←				
۷	تهیه چند محتوا جهت شروع کار	۲۰	←				
۸	بارگذاری سایت و رفع ایرادهای احتمالی	۷	←				

۵,۲. مدل کسب و کار:

- هدفم این است که بتوانم مشتری‌های مختلف از شهرهای متفاوت ایران را پوشش دهم. البته برای این کار نیازمند جلب اعتماد هستم. با توجه به این که تعدادی از بانوهای ایرانی از طریق سابقه کار قبلی‌ام، مرا به نام یا چهره می‌شناسند، تمرکز اصلیم را در دو سال اول بر روی این گروه می‌گذارم.
- با توجه به مذاکره‌های صورت گرفته با شهرداری منطقه یک تهران جهت برگزاری دوره‌های انگیزشی و تخصصی در زمینه کسب و کار برای ساکنین آن منطقه بزرگ در تهران، پس از بررسی اثربخشی آن دوره‌های آموزشی، قصد دارم محتواهای انگیزشی را به مجموعه کارهایم اضافه کنم.
- باید سعی کنم با چند ارگان/آکادمی سرشناس در زمینه آموزش کسب و کار وارد مذاکره شوم.
- قصد دارم تا پایان سال ۱۴۰۳ یک قرارداد همکاری جامع با یکی از آکادمی‌های نام‌آور در زمینه کسب و کار منعقد کنم تا بتوانم با همکاری آن‌ها زمینه اعتمادسازی بیش تری را فراهم کنم.
- برای رقابت با سایت‌های سایر مراکز آموزشی، می‌بایست محتوای متمایز و کامل تری در اختیار مشتری بگذارم. می‌توانم با تهیه مطالب تلفیقی تجربی و آموزشی به این مورد دست پیدا کنم. همچنین تهیه دست‌نامه و کتاب تخصصی و استفاده از محتوای ویدئویی می‌تواند باعث ایجاد تمایز قابل توجه و جلب مشتری شود.

۵,۳. برنامه‌های دست‌یابی به هدف‌های کسب و کار:

- هدفم در ۲ سال آینده این است که در تعداد قابل توجهی از کلمات کلیدی مرتبط در نتیجه اولیه موتورهای جستجوی گوگل قرار بگیریم. که از طریق به کارگیری استراتژی‌های بازاریابی مناسب (سئو) قابل دست‌یابی است. همچنین ارتباط و آشنایی با آکادمی‌های کسب و کار سرشناس و معرفی کسب و کار خودم به عنوان یک مشاور و مدرس حرفه‌ای به آن‌ها. هدف مالی برای این ۲ سال، رسیدن به مبلغ حدودی ۲ میلیارد تومان به عنوان سود خالص می‌باشد.
- از سال سوم تا سال پنجم، جذب حداقل ۵۰۰۰ مشتری با استفاده از خدمات مشتری محوری، بازاریابی و همکاری با آکادمی‌های آموزشی نام‌آور موجود و کسب سود خالص ۴ میلیارد تومان برای هر سال مد نظر می‌باشد (البته در هر سال بر اساس نرخ تورم و تغییر ارزش پول، این مبلغ باید به‌روزرسانی شود).
- هدفم در دراز مدت (۵ ساله) این است که بتوانم یک ملک با ساختمان ۵ طبقه در منطقه سعادت‌آباد تهران (خیابان ۱۵ صراف‌های شمالی) خریداری کنم که در طبقه همکف آن یک مرکز آموزشی رایگان برای آموزش کسب و کار به نوجوان‌های بی‌سرپرست و یا کودکان کار ارایه دهم و در طبقه اول آن امکان اسکان دائم آن‌ها را تا زمان راه‌اندازی کسب و کار فراهم کنم. قصد دارم در طبقه پنجم آن خودم سکونت داشته باشم و ۲ طبقه دیگر را برای تامین هزینه‌های غیرانتفاعی اجاره دهم. برای تهیه این ملک علاوه بر درآمد

حاصل از کسب و کار، از سرمایه مرتبط با ملکی که هم‌اکنون در آن سکونت دارم استفاده خواهم کرد، همچنین همسر به عنوان سرمایه گذار در آن ملک (نه کسب و کار) شراکت خواهد نمود.

۵,۴. مدل عملکرد:

- تمام محتواهای آموزشی و انگیزشی توسط خودم تهیه/ترجمه/ویرایش و سناریوسازی می‌شود.
- در ابتدا به مدت سه ماه، روزی ۳ ساعت وقت بر روی سایت می‌گذارم. هر هفته ۳ عکس (پوستر) و هر ماه یک فایل ویدیویی مطلب آموزشی به سایت اضافه می‌شود.
- از ابتدای راه‌اندازی سایت دموی تمام کلاس‌هایی که برگزار می‌کنم در سایت بارگذاری می‌شود. (حداقل ماهی یک کلاس در سال اول)
- بعد از گذشت ۳ ماه، تا یک سال پس از راه‌اندازی سایت، هر هفته ۵-۴ عکس (پوستر) و هر ماه دو فایل ویدیویی مطلب آموزشی به سایت اضافه می‌شود.
- بعد از گذشت ۳ ماه، تا یک سال، نیاز است وقت بیشتری برای کسب و کارم بگذارم: پاسخ به تماس‌ها، پیگیری مشتری‌ها، مشاوره و ... در این صورت نیاز است هر روز به طور تمام وقت به این کسب و کار پردازم. در این زمان به فعال‌سازی اینستاگرام و سایر پلتفرم‌های مجازی می‌پردازم (نیازمند طرح کسب و کار مجزا).
- در طول مدت یک سال پس از راه‌اندازی سایت، در همایش‌های تخصصی حاضر می‌شوم و با به‌نام‌های صنعت وارد مذاکره می‌شوم. حداقلش این است که با آن‌ها آشنا می‌شوم. همچنین کسب و کار خودم را به آن‌ها معرفی می‌کنم تا در آینده بتوانم راحت‌تر روی همکاری مان مذاکره کنم و برای آن‌ها ناآشنا نباشم.
- در صورت امکان، یک سال پس از راه‌اندازی سایت، یک همایش بازاریابی در یکی از دانشکده‌های فنی تهران برگزار خواهم نمود. هدف اول و اصلی آن جمع‌آوری اطلاعات مشتری‌های بالقوه تهران (برای برنامه‌های آتی) و نیز معرفی سایت به آن‌ها می‌باشد. هدف دوم پیدا کردن مشتری جهت برگزاری دوره و مشاوره تخصصی است.
- در ۲ سال آینده با یکی از آکادمی‌های بزرگ و خوش‌نام، به صورت نزدیک شروع به کار می‌کنم و بخشی از فعالیت‌های خود را از طریق آن‌ها انجام می‌دهم. در ضمن سعی می‌کنم، با تلاش و پشتکار در راستای تحقق هدف‌های آن‌ها از تجربه و اعتبار به‌دست آمده به صورت حرفه‌ای استفاده و برای رسیدن به هدف‌های بلندمدت از آن بهره‌مند شوم..

جدول ۵: خلاصه مدل عملکرد کسب و کار "کارا"			
زمان روزانه مورد نیاز	نوع فعالیت	زمان انجام فعالیت	
روزی ۳ ساعت	بارگذاری هر هفته ۳ عکس (پوستر) در سایت بارگذاری هر ماه یک فایل ویدیویی مطلب آموزشی	سه ماه اول	سال اول
روزی ۸ ساعت	بارگذاری هر هفته ۴-۵ عکس (پوستر) در سایت بارگذاری هر ماه دو (۲) فایل ویدیویی مطلب آموزشی پاسخ به تماس‌ها، پیگیری مشتری‌ها، مشاوره و ... فعال‌سازی اینستاگرام (نیازمند طرح کسب و کار مجزا)	سه ماه دوم	
		سه ماه سوم	
		سه ماه چهارم	
روزی ۸ ساعت	حضور در همایش‌های تخصصی و مذاکره با به‌نام‌های صنعت	انتهای سال اول	
روزی ۶ ساعت	برگزاری یک همایش بازاریابی در یکی از دانشکده‌های فنی تهران	سال دوم	
روزی ۶ ساعت	همکاری نزدیک با یکی از آکادمی‌های بزرگ و خوش‌نام	سال سوم	

۵.۵. استراتژی خروج:

اگر احیاناً با وجود کاربرد تمام تکنیک‌های بازاریابی و فروش در دسترس، کسب و کار شکست بخورد (یعنی مطابق آن چه که در بیزنس پلن نوشته‌ام، سود حاصله در پایان سال دوم و سوم کمتر از ۶۰ درصد سود پیش‌بینی شده باشد) و بخواهم آن را رها کنم (به هر دلیلی، مثلاً ایجاد یک کسب و کار بهتر یا تغییر مسیر زندگی) استراتژی خروج من این گونه خواهد بود:

- سعی خواهم کرد که سایت و متعلقات مربوط به آن را به قیمت روز خود بفروشم. این موارد شامل: لوازم و تجهیزات فیزیکی و همچنین بانک اطلاعاتی جمع‌آوری شده خواهد بود.
- تمام خدمات مرتبط با کسب و کارم را ظرف دو ماه تعطیل خواهم کرد. مشتری‌های دائمی و دیگر کسانی که به کسب و کارم گره خورده‌اند را از فروش یا تعطیلی سایت آگاه می‌کنم و آن‌ها را به همکاری‌های معتبر معرفی خواهم نمود.
- سرمایه (پس‌انداز) جمع‌آوری شده را برای پشتیبانی هم‌چنین روزی و یا شرایط نامساعد دیگر در نظر گرفته‌ام.
- پس از تعطیلی کار، حتماً آن را مورد بررسی و تحلیل قرار می‌دهم تا ضعف و قوت‌هایم را پیدا کنم. این تجربه را هم در اختیار دیگران می‌گذارم و هم در صورت نیاز بار دیگر خودم به کار خواهم گرفت.

۶. استراتژی بازاریابی، فروش و قیمت گذاری:

۶.۱. هدف بازاریابی:

هدف از بازاریابی، برندسازی و ایجاد یک هویت برند قوی (آرم، طرح رنگ، پیام‌رسانی) و همچنین کسب مشتری وفادار است. اساس بازاریابی به منظور تحقق حاشیه سود ناخالص پیش‌بینی شده از نوع دیجیتال خواهد بود.

۶.۲. استراتژی‌ها و تکنیک‌های بازاریابی:

جدول ۶: انتخاب استراتژی‌ها و تکنیک‌های مختلف بازاریابی در سال‌های مختلف توسعه کسب و کار "کارا"			
زمان	استراتژی بازاریابی	تکنیک بازاریابی	نتیجه
سال اول	شبکه‌های اجتماعی	بازاریابی محتوایی بازاریابی ویدیویی	کمک به مخاطب در مسیر خرید از طریق محتوای آموزشی، انگیزشی و سرگرم‌کننده
	محتوایی	محتوای صوتی محتوای تصویری کتاب‌های الکترونیک دست‌نامه‌های الکترونیک پورشور ویژه مخاطب هدف	جذب مخاطب دائمی با ایجاد محتوای کاربردی و انتشار آن در وب‌سایت استفاده از هوش مصنوعی در راستای تهیه محتوای صوتی و تصویری (با تاخیر)
	دهان‌به‌دهان	تشویق از طریق ارائه خدمات با تخفیف	جذب مشتری بالفعل بیش‌تر و ایجاد وفاداری در آن‌ها با هدف قراردادن مشتری بالقوه
سال دوم	ایمیلی	ایجاد بخشی در سایت جهت دریافت شماره تماس و ایمیل بازدیدکننده‌ها	عمیق‌تر کردن رابطه با مشتری و همچنین حفظ مشتری که نتیجه آن ارسال ایمیل و پیامک‌های دوره‌های آموزشی (ارسال پیام‌های بازاریابی ویژه)
	تجارت الکترونیک	بهینه‌سازی موتور جستجو	هدایت ترافیک به سمت فروش آنلاین
	مشارکتی	B2B	جذب مشتری بیش‌تر و تثبیت بقا در بازار از طریق همکاری با یک آکادمی کسب و کار بزرگ و خوش‌نام
سال سوم	ایونت مارکتینگ	همایش مجازی یا همایش حضوری	جذب مشتری بیش‌تر و تثبیت بقا در بازار (با انجام یک همایش با هدف معرفی کسب و کار و جمع‌آوری اطلاعات مشتری همایش بازاریابی که نتیجه آن بازاریابی تلفنی، پیامک و ایمیلی به لیست جمع‌آوری شده)
	موبایل	ارسال پیامک هدفمند	دستیابی به مخاطب هدف، از طریق گوشی موبایل است
	وبلاگی	ایجاد وبلاگ مفید و کامل در کنار ساخت سایت	افزایش سرنخ‌ها، جذب مخاطب هدف و ترافیک بیشتر
	ترویج	کمپین رسانه‌های اجتماعی برنامه‌های وفاداری رویدادهای اجتماعی	جذب مشتری بالفعل بیش‌تر و ایجاد وفاداری در آن‌ها با هدف قراردادن مشتری بالقوه
	موتور جستجوگر	سئو (SEO) پرداخت به ازای کلیک	جذب مشتری از طریق موتورهای جستجو برای افزایش دید آنلاین

۶,۳. استراتژی‌ها و تکنیک‌های فروش:

- متدولوژی فروش "ارتباطی" خواهد بود با محوریت اعتمادسازی و ارتباط انسانی در تمام مرحله‌های فروش،
- تجارت الکترونیک (فروش آنلاین از طریق وبسایت)،
- ادغام احتمالی آینده با پلتفرم‌های شخص ثالث،
- تبلیغ و تخفیف فصلی و تاکتیک‌های حفظ مشتری،
- محصول/خدمت محور (با نشان دادن ویژگی‌های برجسته)،
- شناسایی و به‌روزرسانی نیاز مشتری (از روش‌هایی مثل تحقیق و سؤال/جواب، نیاز مشتری شناسایی و پس از آن متناسب با آن نیاز محصول/خدمتی پیشنهاد می‌شود)،
- مشتری محور (در تمام مراحل کار) با هدف حفظ وفاداری در مشتری،
- مشاوره‌ای (تمرکز روی اعتمادسازی با مشتری تا ابتدا نیاز/مشکل مشتری را درک و سپس یک محصول/خدمت خاص به او پیشنهاد شود)،
- ورود به هر ۳ نوع فروش مشتری (B2B)، (B2C) و (B2G)

جدول ۷: انواع فروش براساس نوع مشتری	
نوع فروش	تمرکز در گذر زمان
B2C Business to Consumer	در سال اول به صورت متمرکز برای محصول/خدمت آموزش، مشاوره و کتاب
B2B Business To Business	در سال اول برای محصول/خدمت آموزش از سال دوم برای محصول/خدمت مشاوره از سال دوم برای محصول/خدمت کتاب
B2G Business to Government	از سال چهارم به صورت متمرکز برای محصول/خدمت آموزش، مشاوره و کتاب

۶,۴. استراتژی‌های قیمت‌گذاری:

- استراتژی بدست آوردن سهم بازار (در سال اول)،
- استراتژی روان‌شناختی (در سال دوم)،
- استراتژی محصول برتر (در سال سوم به بعد).

۷. اطلاعات مالی:

جدول ۸: پیش‌بینی سرمایه اولیه کسب‌وکار "کارا"			
ردیف	عنوان فعالیت	هزینه مورد نیاز (ریال)	نوع هزینه
۱	مجوزهای لازم برای راه‌اندازی کسب‌وکار	۵۰,۰۰۰,۰۰۰	یک‌بار در طول کسب‌وکار
۲	دامنه و هاست	۴۰,۰۰۰,۰۰۰	سالانه
۳	اینترنت	۵۰۰,۰۰۰	ماهانه
۴	تهیه محتوای ویدیویی و عکسی	۵,۰۰۰,۰۰۰	ماهانه
۵	مجوز چاپ کتاب	۵,۰۰۰,۰۰۰	سالانه
۶	پیش‌بینی نشده و متفرقه	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	ماهانه
۷	جمع (سرمایه اولیه با احتساب هزینه‌های جاری ماه اول)	۱۱۰,۵۰۰,۰۰۰	-
۸	جمع (سرمایه اولیه با احتساب هزینه‌های جاری ۶ ماه اول)	۱۸۸,۰۰۰,۰۰۰	-

- جمعاً حدود ۱۱ میلیون تومان سرمایه اولیه (با احتساب هزینه‌های جاری ماه اول) مورد نیاز است (هزینه‌های جاری ممکن است تغییر کند و اضافه شود. پس برای این مورد نیز باید آماده بود.
- با توجه به این که زمان بهره‌برداری مالی از طریق سایت به طور دقیق قابل پیش‌بینی است. و همچنین منبع کسب درآمد دیگری در اختیار دارم. سرمایه اولیه برای ۶ ماه ابتدای کار (۱۸۸ میلیون ریال) با فرض عدم کسب درآمد از این طرح را در اختیار دارم و با چالش مالی مواجه نخواهم شد.
- از سال دوم با ورود به پلتفرم‌های فضای مجازی، نیازمند جذب ادمین حرفه‌ای هستم که هزینه دستمزد آن نسبت به درآمد ماهانه ناچیز می‌باشد.
- در طول زمان و از ابتدای راه‌اندازی سایت، ۲۰ درصد از درآمد را هزینه، ۳۰ درصد آن را صرف توسعه کسب‌وکار و ۵۰ درصد از درآمد را سرمایه‌گذاری (پس‌انداز) می‌کنم.
- پس از گذر از یک دوره شش ماهه، هزینه کسب‌وکار نسبت به درآمد ناچیز خواهد بود و می‌توان سود خالص (بدون مالیات) را معادل درآمد کسب‌شده فرض نمود.

جدول ۹: پیش‌بینی درآمد در ۳ سال اول			
نوع درآمد	سال مالی ۱۴۰۳-۱۴۰۴	سال مالی ۱۴۰۴-۱۴۰۵	سال مالی ۱۴۰۵-۱۴۰۶
درآمد کسب‌شده	۵ میلیارد ریال	۲۰ میلیارد ریال	۴۰ میلیارد ریال
حاشیه سود	۴/۵ میلیارد ریال	۲۰ میلیارد ریال	۴۰ میلیارد ریال

۸. فرهنگ سازمانی و مدیریتی:

مالک کسب و کار «کارا» رویا یعقوبی نژاد می باشد.

- تحصیلات **آکادمیک**: لیسانس مهندسی مکانیک و ارشد MBA و همچنین حدود ۸۰۰ ساعت دوره های تخصصی مدیریتی در زمینه های مرتبط با کسب و کار با مدرک رسمی (ضمیمه ۱)
- **سابقه اجرایی**: ۳۰ سال در رده های شغلی مختلف در شرکت آب و فاضلاب و همچنین ۴۰ سال سابقه تدریس در مقاطع مختلف. همکاری با چند شرکت مشاوره در زمینه های مدیریتی و آموزش کسب و کار (ضمیمه ۱)
- **معرفی گروه کاری**: در سال اول، تهیه محتوا و تدریس را به تنهایی انجام خواهم داد. از سال دوم با ورود به پلتفرم های فضای مجازی، ادمین حرفه ای استخدام خواهم نمود. از سال پنجم با توسعه کسب و کار به جذب چند نیرو خواهم پرداخت که در آینده معرفی خواهند گردید. در تمام این سال ها وظیفه اصلی تدریس و مشاوره را خودم انجام خواهم داد.

۹. درخواست بودجه:

- کسب و کار «کارا» تمامی مجوزها و تجهیزات لازم را برای تولید محصول/خدمت در سال اول تهیه خواهد نمود. زمانی که درآمد سالانه ۴ میلیارد تومان برسد، برنامه ریزی های مرتبط با خرید ملک برای توسعه کسب و کار صورت خواهد پذیرفت. در سال پنجم برای خرید یک ملک اقدام می شود. طرح تامین مالی آینده عبارت اند از:
- نصف سود حاصل از کسب و کار در طی ۵ سال که در هر ماه به صورت ارز، طلا، نقره سرمایه گذاری می شود.
 - فروش آپارتمانی که هم اکنون در آن سکونت دارم (محل سکونت به ملک خریداری شده، منتقل می شود).
 - همسرم به عنوان سرمایه گذار در خرید آن ملک (نه کسب و کار) شراکت خواهد نمود.

۱۰. ضمیمه:

۱۰،۱. رزومه مالک کسب و کار

۱۰،۲. داده های تحقیق بازار