

اصول اساسی نوشتن طرح شغلی

آنچه در زیر می خوانید، اصول اساسی نوشتن طرح شغلی می باشد.

1- طرحهای شغلی مثل هم نیستند، چرا که کسب و کارها با هم فرق می کنند و هر کسب و کاری، طرح شغلی مربوط و مختص خود را می خواهد.

معادن طلا نیاز به یک طرح بازاریابی ندارد، چرا که می دانیم طلا به راحتی فروخته می شود. اما در دیگر کسب و کارها نظیر عطریات، بازاریابی، مهمترین و حیاتیترین بخش طرح شغلی می باشد.

برخی از کسب و کارها و طرحهای شغلی مربوط به آنها به سودهای مطمئن، پایدار و بلندمدت تاکید دارند. اما دیگر کسب و کارها، هرگز به دنبال کسب سود نیستند، در عوض دنبال کسب موفقیتهای بزرگ در آینده می باشند.

2- طرحهای شغلی مثل هم نیستند، چرا که تولیدات کسب و کارها متفاوت از هم هستند.

برخی از کسب و کارها محصولات و خدمات جدیدی را می فروشند، از قبیل نرم افزار و سایتهای اینترنتی جدید. محصولات و خدمات جدید باید توضیح داده شوند، همچنین اندازه بازار نیز باید توضیح داده شود.

دیگر کسب و کارها نظیر خانه سازان قراردادی و معادن طلا، نیاز به توضیح محصولات و خدمات خود در طرح شغلی ندارند.

3- طرحهای شغلی مثل هم نیستند، چرا که طرحهای شغلی بنا به دلایل مختلف نوشته می شوند.

برخی از طرحهای شغلی برای جذب و برقراری جلسات رو در رو با سرمایه گزاران نوشته می شوند. هدف این طرحها مشابه هدف رزومه نوشتن می باشد که همان جذب علاقه و توجه کافی برای یک مصاحبه می باشد.

دیگر طرحهای شغلی برای اهداف برنامه ریزی نوشته می شوند. در اینجا فرآیند برنامه ریزی مهمتر از خود برنامه می باشد.

4- طرحهای شغلی شبیه هم نیستند، چرا که اهمیت هر یک فرق می کند و متفاوت از دیگری است.

برخی مواقع، تمام آینده کسب و کارتان، بستگی به تامین مالی دارد که لازمه آن نوشتن یک طرح شغلی عالی می باشد. و برخی مواقع طرح شغلی فقط یک نیاز معمولی و فنی است که در آن تنها به کیفیت پایین، طرح شغلی سریع و نامرتب نیاز داریم و همان هم کفایت می کند.

اگر طرح شغلی را برای مجموعه دوستان یا آشنایان می نویسید و یا دنبال جذب مقدار کمی سرمایه هستید، یک طرح شغلی که کیفیت با ساختار " جای خالی را پر کنید " یا " Fill in the blank " کفایت می کند.

5- باید نکات کلیدی مربوط به فروش را در طرح شغلی بیاورید، که این مهمترین بخش کسب و کارتان می باشد.

اگر طرح شغلی را برای یک شرکت عطرسازی می‌نویسید که در آن بازاریابی از اهمیت ویژه‌ای برخوردار می‌باشد، سرمایه‌گذاران بالقوه قبل از اینکه بخواهند چیزی در مورد نحوه تولید عطر بدانند، ابتدا می‌خواهند دریابند که چطور شما عطریات خود را بفروش می‌رسانید.

اگر طرح شغلی برای معدن طلا می‌نویسد، سرمایه‌گذاران بالقوه قبل از اینکه بخواهند چیزی در مورد بازاریابی و ایمنی کار بدانند، ابتدا می‌خواهند دریابند که چه مقدار طلا شما استخراج می‌کنید.

6- شما می‌توانید نقاط ضعف خود را پشت پرده‌های طرح شغلی مخفی کنید، البته تا زمانی که مخفی کردن نقاط ضعف، با ساختار منطقی طرح شغلیتان تناقض نداشته باشد.

به عنوان مثال اگر تیم مدیریتی دارید که نسبتاً از لحاظ تجربه ضعیف هستند یا تجربیات نادرستی دارند، می‌توانید در مورد تیم مدیریتی خود خیلی مختصر صحبت کنید و امیدوار باشید که خوانندگان قبل از اینکه به نقاط ضعف تیم مدیریتی توجه کنند، بیشتر به محصول شما علاقه و رغبت نشان دهند. به همین طریق اگر در مورد مسائل مالی ضعف دارید، اما در عوض محصول فوق‌العاده‌ای دارید، ابتدا به توضیح و تشریح محصول خود بپردازید.

7- نمودار مربوط به سود و فروشهای آینده، سرمایه‌گذاران مجرب را تحت تاثیر قرار نمی‌دهد.

با بکارگیری صفحه‌های گسترده‌ای نظیر excel و Access و نرم‌افزارهای طراحی شغلی، براحتی می‌توان نمودار و جدول ترسیم نمود. مسئله اینجاست که هر کسی می‌تواند این کار را انجام دهد، اما اگر کار به همین راحتی باشد که با چند نمودار قابل حل باشد، هر کسی براحتی می‌تواند برای کسب و کار خود تامین مالی کند.

فرضیات و دلایل به مراتب مهمتر می‌باشند. باید سرمایه‌گذاران را متقاعد کنید که میزان فروش در آینده افزایش خواهد یافت، یک نمودار یا جدول نمی‌تواند این کار را انجام دهد.

8- خلاصه اجرایی یا Executive summary، مهمترین بخش یک طرح شغل می‌باشد.

خلاصه اجرایی طرح باید خوانندگان را ترغیب کند که بقیه طرح شغلی را نیز بخوانند. خلاصه اجرایی باید شرح مختصری از بحثها و دلایل شما باشد. توجه داشته باشید ممکن است که برخی خوانندگان تنها به خواندن این خلاصه اجرایی اکتفا کنند.

حتی خوانندگانی که تمام طرح شغلی شما را می‌خوانند، ممکن است برای مرور مجدد، خلاصه اجرایی شما را بخوانند.

خلاصه اجرایی، کار نتیجه‌گیری و خلاصه نهایی طرح را نیز می‌کند و لذا نوشتن نتیجه در پایان طرح شغلی دوباره‌کاری به حساب می‌آید.

9- طرح شغلی خود را خیلی مفصل و جزئی ننویسید. معمولاً 15-30 صفحه همراه با ضمایم، برای طرح شغلی کفایت می‌کند. کسب و کار شما ممکن است زندگی شما باشد. ولی بطور قطع خوانندگان طرح شغلی به مراتب نسبت به خود

شما، علاقه کمتری به کسب و کار شما نشان می‌دهند. این دقیقاً شبیه سخنرانی است که علی‌رغم میل شنوندگان سخنرانی طولانی را ارائه می‌دهد.

اشاره به جزئیاتی که اهمیت چندانی ندارند، شما را از بیان نکات اساسی فروش منحرف می‌کند. و بدتر از این اشاره به جزئیات نا مهمی که یک سرمایه‌گذار رغبتی به شنیدن آنها ندارد، ممکن است کار را خراب کند و سرمایه‌گذار را طرد نماید.

10- اگر طرح شغلی را برای سرمایه‌گذاران بی‌تجربه می‌نویسید، به تمام نقاط ضعف و ریسکهای ممکن، اشاره کنید. جدای از مسائل اخلاقی، سرمایه‌گذاران بی‌تجربه، احتمال بیشتری دارد که اگر ببینند کارها نادرست پیش می‌رود، آنرا پیگیری نمایند. اگر از دوستان و آشنایان تامین مالی می‌کنید، باید بخش خاصی را برای ریسک مربوط به کار در نظر بگیرید و در آن تمام مسائلی که ممکن است نادرست از آب در آیند را لیست نمایید.

اگر از سرمایه‌گذاران خطرپذیر یا مجرب تامین مالی می‌نمایید، می‌توانید بدون اشاره به ریسک موجود، فرض بگیرید که از آنجایی که آنها مجرب در کار خود هستند، از ریسک موجود در کار آگاهی دادند.

11- اگر با یک یا چند سرمایه‌گذار در ارتباط می‌باشید و آنها درگیر کار هستند، قیمت سهام و قیمت شراکت را داخل در طرح شغلی نکنید.

انها با شما مذاکره خواهند نمود. وارد کردن این مسائل تحت این شرایط، مثل بیان میزان حقوق در رزومه کاری که ارائه می‌دهید، می‌باشد. اگر میزان حقوق خود را کم بیان کنید خود را دست پایین گرفته‌اید. و اگر میزان حقوق بالایی را بیان کنید، ممکن است که این فرصت کاری را از دست بدهید.

12- اگر با سرمایه‌گذاران زیادی درگیر هستید، حتماً به قیمت سهام و قیمت شراکت اشاره نمایید.

نمی‌توانید برای مشارکت با هر یک از سرمایه‌گذاران وقت صرف نمایید. و اگر معاملات و مقادیر مختلفی را به سرمایه‌گذاران پیشنهاد کنید، با مشکل مواجه خواهید شد.

13- بیانیه مربوط به مسائل مالی، چندان ضروری نیست.

اگر ترازنامه‌های نامناسبی دارید، حذف کنید. اگر در کار خانه‌سازی هستید و میلیونها دلار دارایی زمین دارید، ترازنامه شما عالی به نظر می‌رسد و باید در طرح شغل بیاید. اگر یک شرکت خدماتی هستید و میلیونها دلار به عنوان سرقفلی دارید، ولی چیز جالبی در ترازنامه به نظر نمی‌رسد و لذا بهتر است ترازنامه را حذف کنید.

اگر همه چیز مطابق برنامه پیش می‌رود، باید سودآوری بالقوه کار را اثبات کنید. بهترین راه را برای این کار انتخاب کنید. اغلب یک بیانیه مربوط به درآمد برنامه‌ریزی شده کفایت می‌کند. اگر تفاوت بابت سود یا margins زیاد است، بیش از (50%)، وجود این بیانیه در طرح شغلی نیز لازم نیست چرا که موفقیت کلی شما به فروش بستگی دارد و نه به هزینه کالاهایی که فروخته می‌شود. در این حالت تجزیه و تحلیل سه بعدی و بودجه‌ریزی ممکن است کفایت کند.

14- از تبلیغات اغراق آمیز پرهیز کنید.

شما درصدد نوشتن یک بیانیه برای رونامه‌نگاران نیستید. طرح شغلی مملو از تبلیغات اغراق آمیز، وقت خوانندگان را تلف می‌کند، باید قادر باشید که علاقه و شوق خود را در قالب یک بیانیه کاملاً واقعی بیان کنید.

15- از ترکیب و ریخت کار حرف نزنید، بلکه از مزایا و منافع کار سخن بگویید.

اینترنت تعریف فنی کسل کننده‌ای دارد. اینترنت شامل انتقال داده‌ها با سرعت 56 کیلوبایت از طریق خط تلفن می‌باشد و... ولی منفعت واقعی اینترنت مبادله اطلاعات می‌باشد.

مشابه همین، اکثر مردم هیچ اهمیت نمی‌دهند که اتومبیل آنها چگونه کار می‌کند، چیزی که برای آنها مهم است، حمل و نقل آسوده و باطمینان می‌باشد. طرحهای شغلی بسیار زیادی را می‌بینیم که بیشتر به شکل و ریخت کار می‌پردازند و کمتر به منافع و مزیت‌های آن کسب و کار توجه دارند.

16- از نقل قولها و منابع برای حمایت از دلایل و بحث‌های خود استفاده کنید.

نباید پرصدا و خشن مطالب خود را بیان کنید. (مثلاً بگویید: آنچه می‌گوییم درست است، چون دکتر فلانی می‌گوید که درست است.) بلکه باید به نرمی بیان کنید و اظهار دارید که مثلاً دکتر فلانی نیز در تحقیقات خود رشد 20٪ در این صنعت را نیز نشان داده است.

از تحقیقاتی که دیگران انجام داده‌اند استفاده کنید. (تحقیقات دسته‌دوم). اشاره صرف به تحقیقات خود به عنوان تحقیقات اولیه، تنها برای کسب و کارهای بزرگ از لحاظ هزینه، مفید فایده می‌باشد.

17- طرح شغلی نباید خشک و انعطاف‌ناپذیر باشد.

مجبور به انجام گام به گام و مرحله به مرحله طرح شغلی خود نیستند. در جنگ‌های نظامی حتی طرف برنده به ندرت پیرو نامۀ طراحی شده خود می‌باشد. برنامه‌ها و طراحیها تغییرات زیادی می‌کنند، اما بدون شک هر ارتشی یک طرح و برنامه دارد.

طرح‌های شغلی بلند مدت 5 ساله و با جزئیات کامل، از رده خارج شده‌اند. در واقع در این محیط پیچیده و تغییرپذیر که در آن قرار داریم، نوشتن یک طرح با جزئیات کامل غیرممکن می‌باشد.

18- بطور قانونی فعالیتهای آینده کاری خود را محدود نکنید.

نمی‌توانید به سرمایه‌گذاران بگویید که خانه‌سازی خواهید کرد و پول آنها را صرف سفته بازی کالا می‌کنید. ولی می‌توانید عوض این کار در نواحی و مناطق مختلف خانه بسازید تا جایی که از لحاظ قانونی محدود نمی‌شوید و تغییر شرایط به ضرر شما تمام نمی‌شود.

خود را به موارد جزئی طرح متعهد نکنید، بویژه برای سرمایه‌گذاران بی‌تجربه‌ای که ممکن است بعداً به خاطر کلمه به کلمه حرفتان قانون را وارد ماجرا کنند." من به شما 200000 دلار می‌دهم که در "تانی تاون" خانه‌سازی کنید و بعد شما در شمال تانی تاون خانه‌سازی کنید. "طرح شغلی شما گفت که شما 50 دلار به ما می‌دهید ولی الان دارید 40 دلار می‌دهید. من سرمایه خود را می‌خواهم بیرون بکشم".

هر چه طرح شغلیتان ریزتر و جزئیتر و طولانیتر باشد، مشکلات بیشتری را به خاطر ایجاد محدودیتهای قانونی برای خود ایجاد خواهید کرد.

19- افرادی که طرح شغلی می‌نویسند و برای کسب و کار خود طرح شغلی دارند، به مراتب موفقتر عمل خوانم نمود.

انبوهی از شواهد وجود دارد که نشان می‌دهد آنهایی که طرح شغلی می‌نویسند به مراتب موفقتر عمل می‌کنند. معمولاً طرحها بدرستی دنبال نمی‌شوند، ولی می‌دانیم آنها که طرح شغلی دارند، بهتر از عهده کار برمی‌آیند.

20- یک طراح شغل حرفه‌ای را استخدام کنید.

اگر خود یا یکی از کارکنانتان مجبور است برای نوشتن طرح شغلی از فعالیتهای سودآور دیگر خود دست بکشد، در این صورت بهتر است طراح شغلی را استخدام کنید که به واقع باعث ذخیره پولتان می‌شود.

Source:

How to write business plan, Steve Baba, PhD, www.AdvanceBusinessPlans.com

موسسه توسعه فن آوری نخبگان

تهیه و تنظیم: روح الله استیری