

## چک لیست پلان تجارتي

برنامه های درخواست باید دارای یک طرح تجاری باشند. طرح تجاری به ما کمک می کند تا کسب و کار/تجارت شما را درک کنیم، بفهمیم که کسب و کار شما به کجا می رود و چرا شما به تأمین مالی نیاز دارید. فهرست زیر موضوعات معمولی را که در طرح تجاری درج می شوند، شرح می دهد. ممکن است همه موضوعات برای کسب و کار شما مرتبط یا ضروری نباشند. شما باید تصمیم بگیرید که روی چه موضوعاتی تمرکز کنید و چگونه آن ها را مرتب کنید تا ما بتوانیم کسب و کار شما را به بهترین شکل ممکن درک کنیم. برای هر موضوع، ما سوالاتی را درج کرده ایم که انتظار داریم هنگام بررسی طرح شما به آن ها پاسخ داده شود.

### ✓ درخواست کمک مالی

هدف استفاده از قرضه شما چیست؟ منابع تأمین مالی شما چیست؟ تأثیر پیش بینی شده این قرض چیست؟ چگونه انتظار دارید که قرضها را بازپرداخت کنید؟ چه ضمانت هایی پیشنهاد می کنید و ارزش آن ها را چگونه ارزیابی می کنید؟

### ✓ توضیحات کسب و کار/تجارت

کسب و کار تحت چه نوع مالکیتی ایجاد شده است؟ نوع کسب و کار چیست؟ چه مدت است که در این کسب و کار مشغول به فعالیت هستید؟

### ✓ توضیحات محصول یا خدمات

### ✓ تولید و قیمت گذاری

آیا چالش هایی در تولید محصول یا ارائه خدمات شما وجود دارد؟ آیا عوامل فصلی، هزینه ای یا مرتبط با تقاضا در کسب و کار شما تأثیرگذار هستند؟ تأمین کنندگان شما چه کسانی هستند؟ نقاط قوت و ضعف تأمین کنندگان شما چیست؟

### ✓ بازار/مارکیت

چه کسانی از شما خرید می کنند و چرا؟ اندازه بازار/مارکیت شما چقدر است؟ بزرگ ترین مشتریان شما چه کسانی هستند و چند درصد از فروش شما را تشکیل می دهند؟ آیا نگرانی ها یا محدودیت های جغرافیایی وجود دارد؟ چگونه به مشتریان خود دسترسی دارید؟ چه روندهای تاریخی در بازار شما وجود دارد؟ آیا بازار با تغییرات محصول یا قدیمی شدن مواجه است؟

### ✓ تحلیل رقابت

سهم مارکیت شما چقدر است؟ چه کسانی محصول یا خدمات مشابه شما ارائه می دهند؟ چگونه خود را متمایز می کنید؟ اگر تنها ارائه دهنده هستید، رقابت جدید از کجا ممکن است پدید آید؟ محصولات یا خدمات شما از نظر قیمت و کیفیت چگونه با دیگران مقایسه می شوند؟

### ✓ تیم مدیریت

فهرستی از مدیران و/یا کارمندان که مسئولیت عملکرد کسب و کار را بر عهده دارند، تهیه کنید، توضیح مختصری از تجربه، تحصیلات، و پیشینه فنی و تجاری هر یک ارائه دهید، نقش آن ها در شرکت را مشخص کنید. همچنین منابع دیگری که کسب و کار می تواند به آن ها دسترسی داشته باشد، مشخص کنید. آیا درآمد بخشی از طریق همکاری های قبلی ایجاد می شود؟ کاپی CV افراد کلیدی را که برای موفقیت مداوم کسب و کار ضروری هستند، ضمیمه کنید.

### ✓ حوزه های نگرانی

خطرات و مشکلات احتمالی را شناسایی کنید. در مورد بزرگ ترین موانع برای اجرای برنامه خود بحث کنید. استراتژی شما برای کاهش این خطرات چیست؟ توضیح دهید که در صورت شکست کسب و کار، فرضه چگونه بازپرداخت خواهد شد.

خدمات مشاوره تجاری رایگان برای متقاضیان قرضه قابل دسترس است، در صورت نیاز با [brc@vclf.org](mailto:brc@vclf.org) تماس بگیرید.