صفحه اول

**تمرین آستین بالا زدن**

کارگاه 1

2019

sleevesup.lu

صفحه دوم

**مرور: برنامه کسب و کار سه صفحه ای (صفحه اول)**

**تعریف**

• کسب و کار شما چیست؟

**نیاز بازار**

• شرکت شما چه نیازی را بر طرف می سازد؟

**راه حل شما**

• محصولات و / یا خدمات شما چه چیزهایی هستند و چگونه آنها می توانند نیاز بازار را بر طرف کنند؟

**رقابت**

• چه کسی در حال انجام کاری مشابه با کار شما است و چرا محصولات و / یا خدمات شما از او بهتر است؟

**بازار هدف**

• چه کسی محصولات و / یا خدمات شما را خریداری خواهد کرد؟

**بازاریابی**

• چگونه افراد را برای خرید محصولات و / یا خدمات خود متقاعد خواهید کرد؟

**اهداف**

• چگونه خواهید فهمید کسب و کار شما موفق بوده است؟

**شما و تیم تان**

• چرا شما و تیم خود را برای هدایت این کسب و کار افراد مناسبی هستید؟

صفحه سوم

**بودجه**

**سود= درآمد – هزینه ها**

صفحه چهارم

**فرضیات**

1. فرضیات تان را شناسایی کنید
2. درست بودن آنها را تایید نمایید
3. برنامه کسب و کار را اصلاح کنید

صفحه پنجم

**مثال هایی از فرضیات کلیدی**

1. محصول یا خدمات مورد نیاز
2. داشتن پایگاه مناسب در بین مشتریان
3. مهارت ها و تجربیات
4. سودآوری

صفحه ششم

**بازبینی فرضیاتمان**

* تحقیق (از طریق گوگل و مصاحبه)
* نظر سنجی (فرم های گوگل، سایر نظر سنجی های اینترنتی، نظر سنجی کاغذی)
* آزمایشات (ساخت و توزیع محصول یا خدمات اولیه)