

এক পৃষ্ঠায় আপনার ব্যবসা পরিকল্পনা (দ্যা লিন বিজনেস প্ল্যান)



পরিচয়



সমস্যা সমাধানের যোগ্য



আমাদের সমাধান



টার্গেট মার্কেট



প্রতিযোগিতা



বিক্রয় চ্যানেল



বিপণন কার্যক্রম



বাজস্ব



খরচ



মাইলফলক



দল এবং মূল ভূমিকা



অংশীদার এবং সম্পদ

এক পৃষ্ঠায় আপনার ব্যবসা পরিকল্পনা (দ্যা লিন বিজনেস প্ল্যান)



পরিচয়

এক বাক্যে আপনার ব্যবসা বর্ণনা করুন। আপনি কি করেন এবং কার জন্য এটি করেন? উদাহরণস্বরূপ, একটি বৈদ্যুতিক দোকানের পরিচয় হতে পারে: “আমরা উচ্চ মানের বৈদ্যুতিক সকেট এবং সার্কিট ব্রেকার অফার করি, শুধু বালু এবং সুইচ নয়।”

আপনার পরিচয়ই আপনাকে প্রতিযোগিতা থেকে আলাদা করে। এইভাবে আপনি নির্ধারণ করুন যে আপনি কাদের ব্যবসায় অংশ নেন।



সমাধানের যোগ্য সমস্যা

আপনার সম্ভাব্য গ্রাহকদের সমস্যাগুলি বর্ণনা করুন। কেন আপনার পণ্য বা সেবা তাদের প্রয়োজন?



আমাদের সমাধান

আপনার পণ্য বা সেবা কি? এখানে এটি বর্ণনা করুন এবং কিভাবে এটি আপনার গ্রাহকের সমস্যা সমাধান করে সেটিও বর্ণনা করুন।



টার্গেট মার্কেট

আপনার কাস্টমার কারা? আপনার আদর্শ কাস্টমার সম্পর্কে বর্ণনা করুন এবং যদি আপনি জেনে থাকেন, কতজন কাস্টমার আছে।



প্রতিযোগিতা

আপনার সম্ভাব্য কাস্টমার তাদের সমস্যা সমাধান করতে কোন পণ্য এবং সেবা ব্যবহার করেন? আপনি কিভাবে আপনার প্রতিযোগির চেয়ে ভালো?



বিক্রয় চ্যানেল

আপনি কিভাবে আপনার কাস্টমারদের কাছে বিক্রি করবেন তা বর্ণনা করুন। আপনি তাদের কাছে সরাসরি দোকানে বিক্রি করবেন নাকি ওয়েবসাইটে?

আপনি কি একটি সেলস টিম প্রয়োগ করবেন নাকি পরিবেশক? এখানে আপনার বিক্রয় প্রক্রিয়া বর্ণনা করুন।



বিপণন কার্যক্রম

কিভাবে আপনি আপনার কাস্টমারদের কাছে পৌঁছাবেন? আপনি যদি বিজ্ঞাপন বা পিআর ব্যবহার করেন, এখানে সেই কার্যকলাপগুলি বর্ণনা করুন।



রাজস্ব

আপনার প্রাথমিক রাজস্ব স্ট্রীম কি? যখন আপনি প্রক্রিয়ার প্রথম দিকে আছেন, নির্দিষ্ট রাজস্ব লক্ষ্য তালিকা সম্পর্কে চিন্তা করবেন না। পরিবর্তে, আপনি কিভাবে অর্থ উপার্জন করেন এবং কি কি পণ্য বা সেবা রাজস্ব উৎপন্ন করবে তা বর্ণনা করুন।



খরচ

এখানে আপনার প্রধান খরচের তালিকা দিবেন। প্রাথমিক পর্যায়ে বিস্তারিত যাওয়ার কোনো দরকার নেই। শুধু যে ক্ষেত্রগুলিতে আপনি সবচেয়ে বেশি অর্থ ব্যয় করবেন সেইগুলোর তালিকা করুন।



মাইলফলক

আপনার প্রাথমিক লক্ষ্য এবং উদ্দেশ্যগুলি তালিকাভুক্ত করুন যা আপনি আগামী কয়েক মাসে অর্জন করতে চান। আপনার ব্যবসাকে ধারণা থেকে বাস্তবে নিয়ে যাওয়ার জন্য আপনাকে কী করতে হবে?



দল এবং মূল ভূমিকা

আপনার যদি ব্যবসায়িক অংশীদার থাকে বা কর্মচারী নিয়োগের প্রয়োজন হয় যারা আপনাকে ব্যবসা শুরু করতে সাহায্য করবে, তাদের তালিকা করুন।



অংশীদার এবং সম্পদ

কিছু ব্যবসা শুরু করার জন্য মূল অংশীদারদের প্রয়োজন। অন্যান্য ব্যবসায় বুদ্ধিবৃত্তিক সম্পত্তি থাকতে পারে বা অন্যান্য সম্পদ থাকতে পারে। এখানে অংশীদার এবং সম্পদের তালিকা করুন।