

ΠΛΑΝΟ 166 ΙΩΑΝΝΗΣ ΔΙΒΡΑΜΗΣ

**The Simplest Business Plan in the world.
Το απλούστερο επιχειρηματικό πλάνο στον κόσμο.**

Λάρισα, Κυριακή 25 Οκτωβρίου 2010

Περιεχόμενα

- I. Σκοπός, Αξίες και Όραμα
- II. Υπάρχουσα Πραγματικότητα
- III. Μονοετή Προσδοκώμενα Αποτελέσματα
- IV. Στρατηγικές
- V. Πλάνο Δράσης
- VI. Περίληψη-Executive Summary

I. Σκοπός, Αξίες και Όραμα

1. Τι κάνει η επιχείρησή μου; Εξηγήστε την επιχειρηματική σας ιδέα σε 500 λέξεις ή λιγότερο.
2. Πώς αυτή λειτουργεί;
3. Εξηγήστε την επιχείρησή σας σε ένα 5χρονο.
4. Ποιοι είναι οι πελάτες σας;
5. Ποιος είναι ο απώτερος στόχος αυτής της επιχείρησης;
6. Πώς θα αντιλαμβανόμασταν την εξαιρετική επιτυχία μέσα από τις αισθήσεις σας, πώς θα τη βλέπατε, πώς θα την αισθανόσασταν, πώς θα την ακούγατε, πώς θα έμοιαζε για σας;
7. Γιατί είστε σε αυτή την επιχείρηση;
8. Πώς θα ξέρετε ότι έχετε τελειώσει μ' αυτήν την επιχείρηση;
9. Τι θα θέλατε να γιορτάσετε του χρόνου τέτοια μέρα σ' αυτήν την επιχείρηση;
10. Τι έκανε την επιχείρησή σας πετυχημένη μέχρι σήμερα;
11. Τι θα την έκανε διαχρονικά πετυχημένη;
12. Για ποιο πράγμα θα είναι γνωστή η επιχείρησή σας;
13. Ποιος είναι ο ρόλος σας και πώς θα επενδύσετε τον χρόνο σας;
14. Είστε μια τοπική, περιφερειακή ή διεθνής εταιρεία;
15. Ποιοι είναι οι πελάτες σας;
16. Πού βρίσκονται οι πελάτες σας;
17. Με ποιόν μπορείτε να συνεταιριστείτε;
18. Ποιοι είναι οι σύμβουλοι σας;
19. Πότε θα λειτουργεί αυτή η επιχείρηση ή πότε θα είναι λειτουργική;
20. Που θα εδρεύετε;
21. Γιατί δημιουργείτε αυτήν την επιχείρηση;
22. Γιατί θα αγοράσουν οι πελάτες σας τις υπηρεσίες ή τα προϊόντα σας;
23. Πώς θα χρηματοδοτηθεί η επιχείρησή σας;

24. Γιατί θα επενδύσουν οι άνθρωποι στην επιχείρησή σας;
25. Πώς ορίζει η εταιρεία σας την επιτυχία;
26. Πώς θέλετε να σχετίζεστε με τους εργαζόμενους, προμηθευτές, και πελάτες σας;
27. Περιγράψτε τα πιο σημαντικά χαρακτηριστικά του προϊόντος σας ή της υπηρεσίας σας.
28. Περιγράψτε τι κάνει και τι δεν κάνει το προϊόν ή η υπηρεσία σας.
29. Περιγράψτε τα χαρακτηριστικά των καλύτερων πελατών σας.
30. Περιγράψτε τα χαρακτηριστικά των ανθρώπων που θα ήταν καλύτερα να μην εξυπηρετήσετε.
31. Περιγράψτε τα χαρακτηριστικά των επιτυχημένων επιχειρήσεων που θαυμάζετε και θα θέλατε να αντιγράψετε ή να ομοιάσετε.
32. Περιγράψτε τα χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων που δεν θα θέλατε να αντιγράψετε ή να ομοιάσετε.
33. Ποιες είναι οι κύριες αξίες μου; Ποιες από αυτές σχετίζονται περισσότερο με την επιχείρησή μου;
34. Αν όλα πάνε καλά, πώς θα είναι η εταιρεία σας σε πέντε χρόνια;
35. Αν όλα πάνε καλά, πώς θα είναι η ζωή σας σε πέντε χρόνια;

II. Υπάρχουσα Πραγματικότητα

36. Σε σχέση με το όραμά μου, αυτή είναι η τωρινή πραγματικότητα:
37. Τι έχω κάνει ως αυτό το σημείο για να τρέξω τα πράγματα;
38. Ποιοί είναι οι ανταγωνιστές μου;
39. Είναι αυτή η εταιρεία βιώσιμη οικονομικά; Γιατί; Γιατί όχι;
40. Εάν όχι; Πόσο θα χρειαστεί έως να αρχίσουμε να παράγουμε χρήματα;
(Θυμηθείτε να βασίσετε τις απαντήσεις σας στα στοιχεία και όχι στις ελπίδες ή στους φόβους σας)
41. Ποια είναι τα μηνιαία έξοδά μας; Πόσο χρόνο μπορούμε να παραμείνουμε στην αγορά με το ρυθμό αυτόν μέχρι να μείνουμε από κεφάλαιο;
42. Ποιοι από τους υφισταμένους σας παράγουν περισσότερο από ότι κοστίζουν;

III. Προσδοκώμενα Αποτελέσματα

43. Στο τέλος της χρονιάς, πώς θα ορίσετε την επιτυχία σε σχέση με την επιχείρησή σας;
44. Φανταστείτε ότι έχει περάσει ένας χρόνος από σήμερα και ήταν η καλύτερή σας χρονιά μέχρι τώρα. Τι έχετε επιτύχει; Ποια είναι η νέα σας πραγματικότητα;
45. Ποια είναι μερικά από τα μακροπρόθεσμα αποτελέσματα για την επιχείρησή σας (10ετή)
46. Ποια είναι τα μεσοπρόθεσμα αποτελέσματα; (5ετή)
47. Ποια είναι τα μονοετή αποτελέσματα;

IV. Στρατηγικές

48. Πώς θα επιτύχουμε τα αποτελέσματά μας σε ένα χρόνο;
49. Για να δημιουργήσω τα αποτελέσματα που προσδοκώ, εγώ προσωπικά σκοπεύω να:
50. Ποια είναι τα κύρια εμπόδια και πώς θα τα υπερπηδήσουμε;
51. Τι κάνει ο ανταγωνισμός;
52. Τι λείπει; Πώς θα μπορέσουμε να παράγουμε περισσότερη αξία;
53. Πώς θα φτάσουμε στην αγορά στόχο μας (κοινό μας), με ποιες μεθόδους και μέσα;
54. Γιατί οι πελάτες θα αγοράσουν αυτό που πουλάμε εμείς;
55. Θα προωθήσουμε τα προϊόντα μας στους ιδανικούς μας πελάτες με αυτούς τους τρόπους:

56. Θα χρησιμοποιήσω την ομάδα πλούτου μου για να με βοηθήσει με...

V. Πλάνο Δράσης

57. Ποιες δράσεις είναι τώρα στην λίστα σας για να τι εκτελέσετε; Από αυτές ποιο 20% θα επιφέρει το 80% που θα κάνει τη διαφορά; (Αρχή του Παρέτο)

58. Τι αναβάλατε μέχρι σήμερα το οποίο θα έκανε σημαντική διαφορά στην επιχείρησή σας;

59. Εάν είχατε τα πάντα που χρειάζεστε, τι δράσεις θα κάνατε προσωπικά;

60. Κάντε μια λίστα με τουλάχιστον 100 δράσεις που θα θέλατε να κάνετε τις 90 επόμενες εργάσιμες ημέρες ώστε να κινηθεί προς τα εμπρός η επιχείρησή σας. Αυτό είναι λίγο παραπάνω από μία δράση την εργάσιμη μέρα.

A/A	Δράση	?
60.		
61.		
62.		
63.		
64.		
65.		
66.		
67.		
68.		
69.		
70.		
71.		
72.		
73.		
74.		
75.		
76.		
77.		
78.		
79.		

ΠΛΑΝΟ 166: Το απλούστερο επιχειρηματικό πλάνο στον κόσμο!

80.		
81.		
82.		
83.		
84.		
85.		
86.		
87.		
88.		
89.		
90.		
91.		
92.		
93.		
94.		
95.		
96.		
97.		
98.		
99.		
100 .		
101 .		
102 .		
103 .		
104 .		
105		

ΠΛΑΝΟ 166: Το απλούστερο επιχειρηματικό πλάνο στον κόσμο!

106 .		
107 .		
108 .		
109 .		
110 .		
111 .		
112 .		
113 .		
114 .		
115 .		
116 .		
117 .		
118 .		
119 .		
120 .		
121 .		
122 .		
123 .		
124		

ΠΛΑΝΟ 166: Το απλούστερο επιχειρηματικό πλάνο στον κόσμο!

125 .		
126 .		
127 .		
128 .		
129 .		
130 .		
131 .		
132 .		
133 .		
134 .		
135 .		
136 .		
137 .		
138 .		
139 .		
140 .		
141 .		
142 .		
143		

ΠΛΑΝΟ 166: Το απλούστερο επιχειρηματικό πλάνο στον κόσμο!

144 .		
145 .		
146 .		
147 .		
148 .		
149 .		
150 .		
151 .		
152 .		
153 .		
154 .		
155 .		
156 .		
157 .		
158 .		
159 .		

VI. Περίληψη-Executive Summary

Σκοπός:

60. Γιατί είστε σε αυτήν την επιχείρηση; Ποια είναι η αξία που θέλετε να προσθέσετε στον κόσμο;

Αξίες:

61. Ποιες είναι οι βασικές σας αξίες; Για ποιο πράγμα θέλετε η επιχείρησή σας να είναι ονομαστή; Ποιες αρχές θέλετε η εταιρεία σας να πρεσβεύει;

Όραμα:

62. Ζωγραφίστε μια εικόνα με την επιχείρησή σας σε πλήρη επιτυχία και σε πλήρη ανάπτυξη. Εμπνευστείτε!

Τωρινή Πραγματικότητα:

63. Πού βρίσκεστε τώρα σε σχέση με το όραμά σας φυσικά και οικονομικά; Θυμηθείτε να μείνετε μόνο στα πραγματικά γεγονότα και να ανανεώνεται αυτήν την πραγματικότητα προοδευτικά.

Αποτελέσματα:

64. Που θέλετε να βρίσκεται η επιχείρησή σας σε ένα χρόνο από σήμερα; Σε τρία χρόνια; Σε πέντε χρόνια; Ποια είναι τα σημαντικότερα αποτελέσματα τα οποία δημιουργείται τώρα;

Κύριες Στρατηγικές:

65. Πώς θα πάτε εκεί που θέλετε; Δεν χρειάζεται να είστε ιδιαίτερα συγκεκριμένοι.

Πλάνο Δράσης για τις επόμενες 90 εργάσιμες ημέρες:

66. Τι θα κάνετε στις επόμενες 90 ημέρες;