

نمونه بیزینس پلن شرکت خدماتی

نام کسب و کار فرضی: استودیو طراحی مسیر (خدمات طراحی هویت بصری و دیجیتال برای کسب و کارهای کوچک)

این سند یک نمونه آموزشی است. تمام نام‌ها، اعداد و برآوردهای مالی فرضی هستند و صرفاً برای نمایش ساختار صحیح یک بیزینس پلن در صنعت خدماتی ارائه شده‌اند.

۱. خلاصه اجرایی

استودیو طراحی مسیر خدمات طراحی هویت بصری (لوگو، بسته برند) و طراحی وبسایت را به صورت تخصصی برای کسب و کارهای کوچک و متوسط ارائه می‌دهد. مشکلی که حل می‌کنیم، فاصله بین قیمت بالای آژانس‌های بزرگ طراحی و کیفیت پایین فریلنسرهای پراکنده برای کسب و کارهای کوچک است. هدف سال اول، تکمیل ۴۰ پروژه با نرخ رضایت مشتری بالای ۹۰ درصد و ایجاد پایه‌ای برای درآمد مستمر از طریق قراردادهای نگهداری.

۲. معرفی کسب و کار و خدمت

خدمات اصلی شامل طراحی هویت بصری کامل (لوگو، رنگ، تایپوگرافی، راهنمای برند)، طراحی و توسعه وبسایت، و بسته نگهداری ماهانه برای به روزرسانی محتوای دیجیتال است. تفاوت اصلی ما با رقبا، ارائه یک فرایند استاندارد و شفاف (با جدول زمانی مشخص) به جای پروژه‌های باز و نامعین که در بازار فریلنسری رایج است.

۳. تحلیل بازار و رقبا

بازار هدف، کسب و کارهای کوچک و متوسط تازه تأسیس یا در حال بازطراحی برند هستند که بودجه محدود اما نیاز به کیفیت حرفه‌ای دارند. رقبا شامل آژانس‌های بزرگ‌تر (با قیمت بالا و فرایند سنگین) و فریلنسرهای مستقل (با کیفیت و ثبات نامنظم) هستند. جایگاه ما دقیقاً بین این دو گروه، با تمرکز بر فرایند استاندارد و قیمت شفاف تعریف شده است.

۴. مدل درآمدی و استراتژی قیمت‌گذاری

درآمد از دو منبع اصلی می‌آید: پروژه‌های یک‌باره (طراحی هویت بصری یا وبسایت) و قراردادهای نگهداری ماهانه. به عنوان مثال فرضی: بسته پایه طراحی هویت بصری ۲۵ میلیون تومان، بسته وبسایت ۴۰ میلیون تومان، و قرارداد نگهداری ماهانه ۳ میلیون تومان در نظر گرفته شده است. این اعداد نمونه‌اند و باید بر اساس بازار واقعی و سطح خدمات بازبینی شوند.

۵. برنامه بازاریابی و فروش

کانال اصلی جذب مشتری، نمونه کارهای منتشرشده در شبکه‌های اجتماعی تخصصی طراحی و معرفی از طریق مشتریان راضی (Referral) است. در کنار آن، مقالات آموزشی درباره اصول برندسازی برای کسب‌وکارهای کوچک به‌عنوان کانال جذب ارگانیک محتوایی در نظر گرفته شده است.

۶. برنامه مالی و پیش‌بینی سه‌ساله (مثال فرضی)

سال	تعداد پروژه هدف (فرضی)	درآمد ماهانه تخمینی (فرضی)
سال اول	۴۰ پروژه در سال	۹۰ میلیون تومان
سال دوم	۷۰ پروژه در سال + ۲۰ قرارداد نگهداری فعال	۱۸۰ میلیون تومان
سال سوم	۱۰۰ پروژه در سال + ۵۰ قرارداد نگهداری فعال	۳۲۰ میلیون تومان

تمام اعداد این جدول فرضی هستند و باید بر اساس ظرفیت واقعی تیم و قیمت‌گذاری نهایی جایگزین شوند.

۷. تیم اجرایی

تیم فرضی شامل یک طراح ارشد هویت بصری، یک توسعه‌دهنده وب، و یک مدیر پروژه/ارتباط با مشتری است. دارایی اصلی این کسب‌وکار، تخصص و سابقه کاری قابل‌اثبات اعضای تیم است؛ در نسخه واقعی، نمونه کار و رزومه دقیق هرکدام باید پیوست شود.

۸. تحلیل ریسک

- **ریسک ظرفیت تیم:** محدودیت تعداد پروژه هم‌زمان با توجه به اندازه تیم → برنامه کاهش: تعریف سقف پذیرش پروژه ماهانه و برنامه‌ریزی صف انتظار شفاف برای مشتری.
- **ریسک درآمد نامنظم:** وابستگی بیش‌ازحد به پروژه‌های یک‌باره → برنامه کاهش: تمرکز بازاریابی بر افزایش سهم قراردادهای نگهداری ماهانه برای ایجاد درآمد پایدارتر.
- **ریسک رقابت قیمتی:** فشار قیمتی از سمت فریلنسرهای ارزان‌تر → برنامه کاهش: تمایز از طریق فرایند استاندارد، ضمانت کیفیت و جدول زمانی مشخص، نه رقابت صرف بر سر قیمت.