

تفاوت طرح توجیهی و بیزینس پلن و کاربرد آن ها

تفاوت طرح توجیهی و بیزینس پلن چیست؟ بسیاری از افراد زمانی که می‌خواهند یک کسب و کار جدید راه اندازی کنند و نیاز به وام دارند، تصور می‌کنند که باید یک بیزینس پلن صد صفحه ای نگارش کنند و تقدیم سرمایه گذار نمایند. این در حالی است که برای قانع کردن سرمایه گذار یک سند صد صفحه ای لازم نیست. کافایت یک طرح توجیهی بنویسید و در آن اثبات کنید که ایده شما توجیه اقتصادی دارد. سرمایه گذاران اغلب با عدد و رقم سر و کار دارند و به چیزی غیر از آن فکر نمی‌کنند.

اگر تصور می‌کنید با همین توضیح مختصر تفاوت بیزینس پلن و طرح توجیهی را دریافته اید در اشتباه هستید. در ادامه این مقاله از سایت [انجام پروژه های دانشجویی](#) کارت پروژه با ما همراه باشید تا تفاوت های عمقی این دو را بررسی کنیم.

طرح توجیهی یا طرح امکان سنجی چیست؟

طرح توجیهی که به آن طرح امکان سنجی هم می‌گویند یک سند رسمی است که طی آن پروژه پیشنهادی مورد ارزیابی قرار می‌گیرد. با استفاده از طرح توجیهی می‌توان دریافت که آیا ایده کسب و کار شما دارای توجیه اقتصادی می‌باشد یا خیر؟ نقاط ضعف و قوت پروژه چیست؟ آیا استارت زدن چنین پروژه ای عقلانی است؟ آیا پروژه مورد نظر به سودآوری خواهد رسید؟

پاسخ به تمامی این سوالات در طرح توجیهی مشخص می‌شود. به همین دلیل است که باید قبل از شروع هر پروژه ای، طرح توجیهی آن نگاشته شود. با استفاده از طرح توجیهی می‌توان متوجه شد که چه میزان سرمایه برای شروع پروژه لازم است. به همین دلیل است که کسب و کارهای نوپا با ارائه طرح توجیهی می‌توانند مبلغ مشخصی وام بگیرند.

بیزینس پلن چیست؟

بیزینس پلن یک سند رسمی و البته مفصل است که در آن علاوه بر برآوردهای مالی و پیش بینی هزینه ها، موارد مهمی مانند استراتژی های تبلیغاتی، مخاطبین هدف، کانال های توزیع محصول و خدمات، ساختار سازمانی، منابع انسانی و استراتژی های بازاریابی و فروش مشخص می‌شوند.

طی این طرح می‌توان فهمید که اهداف پروژه چیست و پروژه چه زمان قرار است به ثمر بنشیند. در واقع زمان نگارش بیزینس پلن می‌دانید که ایده تجاری شما قابل عملی شدن است و به دنبال راهی برای هموار کردن مسیر و کاهش ریسک ها هستید. در بیزینس پلن مشخص می‌کنید که قرار است از کدام نقطه شروع کنید و به کدام نقطه برسید.

اگر نیاز به بیزینس پلن دارید اما به هر دلیلی میخواهید آن را برون سپاری کنید، می‌توانید [سفارش بیزینس پلن](#) خود را در کارت پروژه ثبت کنید تا توسط متخصصان این حوزه با کیفیت بالا انجام شود.



اول بیزینس پلن نگارش می شود یا طرح توجیهی؟ تفاوت این دو در زمان نگارش

این سوالی است که بسیاری از مشتاقان برای راه اندازی یک کسب و کار می پرسند. واضح و بدیهی است که در ابتدا باید طرح توجیهی نگاشته شود. در صورتی که طرح توجیهی پاسخ مثبتی به شما داد، می توانید سراغ نوشتن بیزینس پلن بروید. آنچه که سرمایه گذاران را برای تامین نقدینگی و حمایت از پروژه ترغیب می کند، نتیجه امید بخش بیزینس پلن است.

زمانی که شما طرح توجیهی را تدوین می کنید هنوز مشخص نیست که آیا پروژه ای قرار است اجرا شود یا خیر. اما زمانی که بیزینس پلن را طرح می کنید، یقیناً جواب مثبت از طرح توجیهی گرفته اید و برای اجرای پروژه مصمم و امیدوار هستید. بنابراین دنبال بهترین راه برای راه اندازی کسب و کار و اجرای پروژه می گردیم.

تفاوت از لحاظ تمرکز روی امور مالی

اگر قرار باشد بیزینس پلن و طرح توجیهی را از لحاظ تمرکز روی امور مالی بررسی کنیم، باید بگوییم که طرح توجیهی تمرکز بیشتری روی امور مالی دارد. برآوردهای مالی و محاسبات مهندسی در یک طرح توجیهی پر رنگ تر است. در طرح توجیهی عموماً هدف این است که اجرایی بودن پروژه را از دیدگاه مالی بررسی کنیم. در حالی که در بیزینس پلن تمرکز اصلی روی تاکتیک ها و استراتژی ها جهت نائل شدن به اهداف کلی پروژه می باشد.

اگر در حوزه های اقتصاد، مالی، مدیریت و صنایع نیاز به خدمات داشتید میتوانید از خدمات تخصصی کارت پروژه کمک بگیرید. ما علاوه بر بیزینس پلن، خدمات متنوعی را در این رشته ها ارائه میدهیم. برای جزئیات بیشتر به صفحات زیر مراجعه کنید:

- [انجام پروژه صنایع](#)
 - [انجام پروژه مدیریت](#)
 - [انجام پروژه کامفار](#)
 - [انجام پروژه mba](#)
 - [انجام پروژه اقتصاد](#)
- || [انجام مقاله صنایع](#)
- || [انجام مقاله مدیریت](#)

تفاوت بیزینس پلن و طرح توجیهی از لحاظ خلاقیت

یکی از تفاوت های بنیادین بین بیزینس پلن و طرح توجیهی، میزان خلاقیتی است که در نگارش طرح اعمال می کنید. در نگارش بیزینس پلن باید از یک قالب استاندارد پیروی کنید. بیزینس پلن دارای اجزای مهمی مانند تحقیقات بازار، تحلیل رقبا، ساختار سازمانی، مخاطبین هدف، برآورد هزینه ها، تشریح سیستم مالی و منابع انسانی می شود. این در حالی است که طرح توجیهی انعطاف پذیری بیشتری دارد و شما می توانید کمی مانورهای خلاقانه تر در آن بدهید. ایده های نوآورانه خود را مطرح کنید و توجیه منطقی و اقتصادی برای آن ها بیاورید.



تفاوت بیزینس پلن و طرح توجیهی از لحاظ حساسیت

بدون شک حساسیت طرح توجیهی به مراتب بیشتر از بیزینس پلن می باشد. کفایت در نگارش طرح توجیهی یک خطای ساده از شما سر بزند تا تمام محاسبات تان به هم بریزد و به اشتباه تصور کنید که ایده شما توجیه اقتصادی دارد. حال اگر قرار باشد به اشتباه این رشته را تا انتها ادامه دهید و سراغ بیزینس پلن بروید، خودتان تصور کنید که چه ضررهای هنگفتی به بار خواهد آمد. شروع یک مسیر غلط و خسارت های سنگین با طرح توجیهی اشتباه گاهی اوقات جبران ناپذیر است. این در حالی است که رخ دادن خطا در نگارش بیزینس پلن آنقدرها به شما خسارت وارد نخواهد کرد.

تفاوت بیزینس پلن و طرح توجیهی از لحاظ ارکان اصلی

بیزینس پلن و طرح توجیه از لحاظ ارکان و عناصر اصلی و پایه ای متفاوت هستند. در این بخش به تفاوت این ارکان می پردازیم:

ارکان اصلی طرح توجیهی

- بررسی میزان تقاضای محصول در بازار
- بررسی شرایط بازار و مشتریان
- بررسی قیمت های مختلف محصول در بازار
- بررسی ریسک ها
- نرخ سودآوری در صورت موفقیت

ارکان اصلی بیزینس پلن

- خلاصه اجرایی شامل بیان مسئله
- توصیف مزایای رقابتی
- تحقیقات بازار و نقاط ضعف و قوت رقبا
- سلسله مراتب مدیریتی
- شفاف سازی خط تولید محصول یا خدمت
- استراتژی بازاریابی و فروش
- تعیین بودجه مورد نیاز
- وضعیت رشد مالی و نرخ سودآوری
- ضمیمه ها

جدول تفاوت های طرح توجیهی و بیزینس پلن:

موضوع مقایسه	طرح توجیهی (Feasibility Study)	بیزینس پلن (Business Plan)
تعریف	بررسی امکان پذیری فنی، اقتصادی و مالی یک پروژه	برنامه جامع برای اجرا، مدیریت و توسعه کسب و کار
زمان نگارش	پیش از تصمیم گیری برای اجرای پروژه	پس از تأیید توجیه پذیری پروژه
هدف اصلی	سنجش سودآوری و قابلیت اجرا از دید اقتصادی و فنی	طراحی مسیر رشد، بازاریابی، جذب سرمایه و مدیریت کسب و کار
تمرکز	عدد و رقم، هزینه، درآمد، نرخ بازگشت سرمایه	استراتژی بازاریابی، فروش، منابع انسانی، ساختار سازمانی
مخاطبان هدف	بانک ها، نهادهای تأمین مالی، سرمایه گذاران دولتی	سرمایه گذاران خصوصی، شتاب دهنده ها، شرکای تجاری
میزان تخصص مورد نیاز	بالا (تحلیل گر مالی و فنی)	متوسط تا بالا (تسلط به مدیریت، بازار و تیم سازی)
خلاقیت و انعطاف پذیری	کم؛ ساختار عدد محور	زیاد؛ فضای بیشتر برای خلاقیت و مدل سازی استراتژیک
حساسیت به خطا	بسیار بالا؛ خطای کوچک ممکن است پروژه را رد کند	کمتر؛ قابل اصلاح در طول مسیر
اجزای اصلی	تحلیل بازار، هزینه ها، درآمد، نرخ سود ریسک ها	خلاصه اجرایی، تحلیل رقبا، بازاریابی، تیم، بودجه، رشد مالی
چشم انداز	بی طرفانه، بدون فرض موفقیت یا شکست	با فرض موفقیت پروژه و هدف گذاری مشخص برای اجرا

تفاوت های بیزینس پلن و طرح توجیهی از لحاظ چشم انداز

زمانی که قرار است طرح توجیهی نگارش شود، نویسنده هیچ چشم انداز منفی یا مثبتی در مورد سرانجام طرح ندارد. هیچ گونه پیش فرضی برای موفقیت یا عدم موفقیت پروژه نمی توان در نظر گرفت. این در حالی است که زمان نگارش بیزینس پلن، نویسنده طرح از فیلتر طرح توجیهی عبور کرده و می داند که پروژه موفق خواهد شد. اما اینکه "چگونه؟" به نحوه نگارش بیزینس پلن بستگی دارد.

تفاوت بیزینس پلن و طرح توجیهی از لحاظ نیاز به تخصص

هم برای نگارش بیزینس پلن و هم طرح توجیهی نیاز به تخصص و مهارت بالایی وجود دارد. اما اگر بنا به مقایسه باشد، نگارش طرح توجیهی به تخصص و مهارت بیشتری نیاز دارد. برای نگارش طرح توجیهی لازم است که از افراد خبره و حرفه ای کمک بگیرید تا کوچکترین خطایی در محاسبات رخ ندهد.

سایر مقالاتی که در زمینه بیزینس پلن و طرح توجیهی نگارش کرده ایم:

- [بیزینس پلن چیست و چگونه بیزینس پلن بنویسیم؟](#)
- [مثالی کامل و کاربردی از نمونه بیزینس پلن](#)
- [تفاوت مارکتینگ پلن و بیزینس پلن به همراه کاربرد آن ها](#)

کلام پایانی

بیزینس پلن و طرح توجیهی هر چند شباهت هایی به یکدیگر دارند اما از دیدگاه های مختلف دارای تفاوت می باشند.
بیزینس پلن به دنبال راه هایی برای توسعه پروژه است و طرح توجیهی قابلیت پایداری و دوام پروژه را بررسی می کند.
تمرکز طرح توجیهی در مقایسه با بیزینس پلن، به شکل ویژه تری روی امور مالی است و حساسیت آن به مراتب بیشتر می باشد. به طور کلی طرح توجیهی را می توان پیش نیاز اصلی برای تدوین بیزینس پلن دانست.

بدون تدوین طرح توجیهی، نگارش بیزینس پلن معنایی ندارد. طرح توجیهی به شما می گوید که آیا ایده تان امکانپذیر است یا خیر و بیزینس پلن به دنبال تامین نقدینگی مورد نظر برای پیشبرد کسب و کار می رود. مسلط بودن به نگارش بیزینس پلن و طرح توجیهی به شما کمک می کند تا آینده روشنی را برای کسب و کارتان رقم بزنید.