**Introduction:**

- Kế hoạch hoạt động

+ Cách sản phẩm hoặc dịch vụ được sản xuất và cách business sẽ hoạt động

- Tình trạng phát triển của sản phẩm hoặc dịch vụ ( không bắt buộc )

- Cung cấp thông tin chung

+ Chỉ tập trung vào những yếu tố cần thiết giúp công ty khác biệt đối với đối thủ cạnh tranh

**1. Kế hoạch hoạt động:**

Doanh nghiệp sẽ được điều hành như thế nào và sản phẩm hoặc dịch vụ sẽ được sản xuất như thế nào

Chủ đề:

- Mô hình và quy trình hoạt động

- Địa điểm kinh doanh

- Cơ sở vật chất và trang thiết bị

- Chiến lược và kế hoạch hoạt động

Mô hình hoạt động

- Thể hiện việc hiểu biết đầy đủ về các chi tiết hoạt động của việc ra mắt và điều hành doanh nghiệp

- “ sân khấu phía trước”, “ sân khấu phía sau ”

- “ Ngày trong đời ”

- Bao gồm sơ đồ hoạt động

Các vấn đề quan trọng

- Thực hiện đơn hàng và vận chuyển hoặc thuê ngoài

- Lưu trữ và vận chuyển hàng tồn kho

- Độ dài và tính chất của chu kì sản xuất

- Các nút cổ chai tiềm ẩn

- Phụ tải sản xuất theo mùa

- Kiểm soát chất lượng

- Dịch vụ sau bán

Địa điểm kinh doanh

- Thảo luận về tầm quan trọng hoặc không quan trọng của địa lý địa điểm

- Khi vị trí quan trọng:

+ Gần với lực lượng lao động có trình độ

+ Gần gũi với các nhà cung cấp

+ Tiếp cận giao thông vận tải

+ Tiếp cận các lựa chọn thay thế vận chuyển quốc tế

+ Gần khách hàng mục tiêu

+ Tiếp cận các mức thuế ưu đãi của địa phương

+ Tiếp cận các ưu đãi kinh tế

+ Gần cộng đồng chất lượng cao

Cơ sở vật chất và trang thiết bị

- Liệt kê các cơ sở vật và thiết bị quan trọng nhất

- Có được nhờ mua hay cho thuê

- Hợp đồng hoặc thuê ngoài sản xuất:

+ Thảo luận về cơ sở vật chất của đối tác kinh doanh

- Khả năng phát triển trong cơ sở hiện tại hoặc chuyển sang cơ sở lớn hơn

Chiến lược và kế hoạch hoạt động

- Chiến lược và các vấn đề dài hạn

+ Sản xuất nội bộ hoặc thuê ngoài

-- Sản xuất nội bộ những gì ta chuyên về

-- Thuê ngoài những việc ta không chuyên

- Liên kết chiến lược kinh doanh và chiến lược hoạt động

+ Kiểm soát chất lượng

+ Kiểm soát sản xuất

+ Kiểm soát hàng tồn kho

**Phần 2: Kế hoạch phát triển sản phẩm hoặc dịch vụ**

Bao gồm Phần này nếu Phát triển Sản phẩm hoặc Dịch vụ Hoàn toàn Mới

* Chủ đề bao gồm:
* Hiện trạng và nhiệm vụ phát triển
* Thách thức và Rủi ro
* Chi phí
* Sở hữu trí tuệ

Phần này trong kế hoạch kinh doanh của bạn chỉ cần được đưa vào nếu bạn đang phát triển một sản phẩm hoặc dịch vụ hoàn toàn mới. Nó thường có bốn phần: tình trạng và nhiệm vụ phát triển, thách thức và rủi ro, chi phí và sở hữu trí tuệ

**Hiện trạng và nhiệm vụ phát triển**

Mô tả tình trạng phát triển hiện tại của sản phẩm hoặc dịch vụ

* Quan niệm sản phẩm
* Tạo mẫu: Mô tả vật lý đầu tiên về sản phẩm mới
* Sản xuất ban đầu và sản xuất đầy đủ

Mục đích của phần này là mô tả trạng thái hiện tại của sự phát triển sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn.

Hầu hết các sản phẩm đều tuân theo một lộ trình phát triển hợp lý bao gồm hình thành sản phẩm, tạo mẫu, sản xuất ban đầu và sản xuất đầy đủ.

Nếu bạn là một công ty ở giai đoạn đầu và chỉ mới có ý tưởng, bạn nên giải thích cẩn thận cách tạo ra nguyên mẫu sản phẩm của mình. Một nguyên mẫu là mô tả vật lý đầu tiên của một sản phẩm mới.

**Thử nghiệm nguyên mẫu**

* Biện pháp thử nghiệm nguyên mẫu và khả năng sử dụng:
* Tính dễ sử dụng của sản phẩm
* Thí điểm, Thử nghiệm Beta, Thử nghiệm thực địa
* Nhận thức của người dùng về trải nghiệm
* Bao gồm dòng thời gian hiển thị các mốc quan trọng còn lại
* Chèn ảnh hoặc bản vẽ

Sau khi một công ty có một nguyên mẫu hoạt động của sản phẩm, việc kiểm tra khả năng sử dụng thường diễn ra.

Kiểm tra khả năng sử dụng là một hình thức phân tích tính khả thi của sản phẩm/dịch vụ, đo lường mức độ dễ sử dụng của sản phẩm và nhận thức của người dùng về trải nghiệm. Thử nghiệm khả năng sử dụng đôi khi được gọi là thử nghiệm người dùng, thử nghiệm beta hoặc thử nghiệm thực địa, tùy thuộc vào các trường hợp liên quan.

Kiểm tra khả năng sử dụng đặc biệt quan trọng đối với phần mềm và thiết kế trang Web.

**Thách thức và Rủi ro**

* Liệt kê những thách thức và rủi ro chính trong thiết kế và phát triển liên quan đến việc đưa sản phẩm ra thị trường
* Thẳng thắn và minh bạch

1. Người đọc đã biết họ tồn tại
2. Người đọc muốn xem bạn có biết không

* Thảo luận về những tác động có thể xảy ra của những thách thức và rủi ro, chi phí và thời gian
* Xác định cách bạn lập kế hoạch để tránh hoặc đối phó với những thách thức và rủi ro

Phần này sẽ tiết lộ mọi thách thức lớn về thiết kế và phát triển (và rủi ro) sẽ liên quan đến việc đưa sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn ra thị trường

**Chi phí**

* Ngân sách cho công việc thiết kế và phát triển còn lại
* Thông thường bao gồm:
* Chi phí lao động
* Vật chất
* Phí tư vấn
* nguyên mẫu
* Kiểm tra khả năng sử dụng

Phần này sẽ cung cấp ngân sách cho công việc thiết kế và phát triển còn lại cần được thực hiện để đưa sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn ra thị trường. Ngân sách nên bao gồm chi phí lao động, vật liệu, phí tư vấn, tạo mẫu, thử nghiệm khả năng sử dụng,...

**Sở hữu trí tuệ**

* Any Product of Human Intellect:
* Is Intangible
* Has Value in Marketplace
* Types:
* Patents
* Trademarks
* Copyrights
* Trade Secrets

**Bí mật thương mại**

* Ví dụ: Công thức, Mẫu, Thiết bị Vật lý, Ý tưởng, Quy trình hoặc Thông tin Khác
* Cung cấp cho chủ sở hữu lợi thế cạnh tranh trên thị trường
* Phải giữ bí mật và bảo vệ quyền truy cập

**Bằng sáng chế**

* Bằng sáng chế đắt ($5.000 đến $50.000)
* Phải được đăng ký trong vòng một năm kể từ khi sản phẩm được chào bán lần đầu tiên, đưa vào sử dụng công cộng hoặc được mô tả trong ấn phẩm in hoặc Quyền nộp đơn đăng ký bằng sáng chế bị hủy bỏ
* Bằng sáng chế hay Không bằng sáng chế?

**Bạn đã học?**

1. Xác định nội dung của kế hoạch hoạt động
2. Thảo luận về Sản phẩm hoặc Kế hoạch Dịch vụ