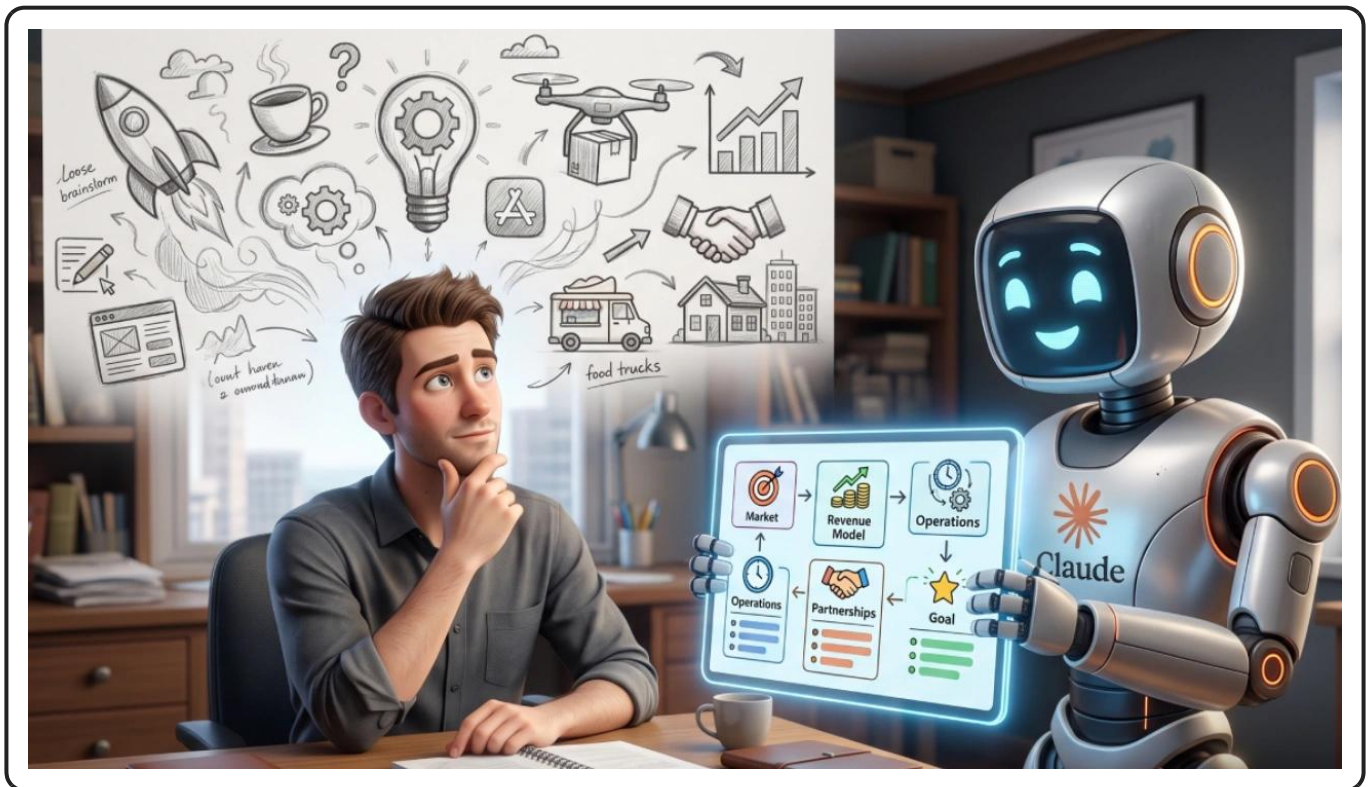




سیستم ۶ بخشی ساخت برنامه کسب و کار با Claude

بیشتر ایده‌های کسب و کار به این دلیل شکست نمی‌خورند که ایده‌های بدی هستند؛ بسیاری از آن‌ها خیلی ساده، هیچ‌وقت از مرحله ایده فراتر نمی‌روند. دلیلش هم اغلب یک مانع ساده است: «صفحه سفید».

وقتی قرار است درباره بازار هدف، مشتریان، رقبا، بازاریابی، درآمد، هزینه‌ها و نحوه اجرای کسب و کار بنویسید، حجم موضوعات آن‌قدر زیاد به نظر می‌رسد که شروع کردن، خودش به یک چالش تبدیل می‌شود. اینجا است که هوش مصنوعی وارد می‌شود! ساخت برنامه کسب و کار با Claude می‌تواند فرایند را بسیار ساده‌تر کند.

برای استفاده از Claude لازم نیست مدرک مدیریت کسب و کار داشته باشید یا از همان ابتدا همه جزئیات را بدانید. Claude می‌تواند به شما کمک کند افکارتان را مرحله به مرحله مرتب کنید، برای هر بخش یک نقطه شروع بسازید و ایده‌های پراکنده را به متنی منظم و قابل ویرایش تبدیل کنید. به جای اینکه ساعت‌ها به یک صفحه خالی خیره شوید، می‌توانید با یک پیش‌نویس اولیه شروع کنید و سپس آن را بر

اساس اطلاعات واقعی کسب و کار خود اصلاح و تکمیل کنید.

شروع ساخت برنامه کسب و کار با Claude

برای ساخت برنامه کسب و کار با Claude می‌توانید کار را به چند بخش مشخص تقسیم کنید و هر بار روی یک قسمت تمرکز داشته باشید. این کار باعث می‌شود به‌جای تلاش برای نوشتن کل برنامه از ابتدا، قدم به قدم جلو بروید و در هر مرحله یک بخش مشخص از ایده کسب و کارتان را شکل دهید.

این روش از شش بخش ساده تشکیل شده است که مهم‌ترین بخش‌های یک برنامه کسب و کار را پوشش می‌دهند:

۱. خلاصه اجرایی
۲. تحلیل بازار
۳. محصولات و خدمات
۴. بازاریابی
۵. امور مالی
۶. عملیات

در هر مرحله، اطلاعات مورد نیاز همان بخش را در اختیار Claude قرار می‌دهید و از آن می‌خواهید به سازمان‌دهی، تحلیل و تدوین محتوا کمک کند. در پایان، می‌توانید تمام این بخش‌ها را کنار هم قرار دهید و از Claude بخواهید آن‌ها را از نظر لحن، ساختار و ارتباط میان بخش‌ها یکپارچه کند تا به یک برنامه کسب و کار منسجم و قابل اجرا برسید.



خلاصه اجرایی



تحلیل بازار



محصولات و خدمات



بازاریابی



امور مالی



عملیات

کار اصلی بر عهده خودتان است!

البته Claude قرار نیست به جای شما تصمیم‌های مهم کسب‌وکار را بگیرد. شما همچنان باید درباره بازار، مشتری، قیمت‌گذاری، منابع و اهداف خود تحقیق و قضاوت کنید. نقش Claude بیشتر شبیه یک دستیار فکری و نوشتاری است که کمک می‌کند ایده‌های پراکنده را سریع‌تر به یک برنامه ساختاریافته تبدیل کنید.

ساخت برنامه کسب‌وکار با Claude ارزشش را دارد؟

هوش مصنوعی کسب‌وکار را به جای شما راه نمی‌اندازد و جای حسابدار، مشاور حقوقی یا تحقیق واقعی بازار را نمی‌گیرد؛ اما برای سازمان‌دهی فکرها فوق‌العاده است. به خصوص وقتی هنوز در مرحله‌ای هستید که ایده دارید، ولی نمی‌دانید اولین جمله طرح کسب‌وکارتان را چگونه بنویسید.

در ساخت برنامه کسب‌وکار با Claude، هدف این نیست اولین خروجی را بدون بررسی کپی کنید. هدف این است که سریع‌تر پیش‌نویس بسازید، سپس جزئیات،

لحن و فرضیات آن را با واقعیت کسب و کارتان اصلاح کنید.

۱. از خلاصه اجرایی شروع کنید

خلاصه اجرایی معمولا اولین بخشی است که سرمایه‌گذار، وام‌دهنده یا شریک احتمالی می‌خواند. باید روشن، کوتاه و متقاعدکننده باشد. این بخش قرار است در چند پاراگراف نشان دهد کسب و کار چیست، به چه کسی خدمت می‌کند و دنبال چه نتیجه‌ای است.

برای شروع، این پرامپت را با اطلاعات خودتان تکمیل کنید:

```
["message_box text_color="light]
```

برای یک طرح کسب و کار، یک خلاصه اجرایی حرفه‌ای بنویس.
نام کسب و کار من [نام کسب و کار] است.
ما [محصول یا خدمت] می‌فروشیم.
مشتریان ما [مخاطب هدف] هستند.
هدف ما [هدف یا پیشنهاد اصلی] است.
متن را متقاعدکننده نگه دار و کمتر از ۲۰۰ کلمه بنویس.

```
[message_box/]
```

خروجی اولیه فقط نقطه شروع است. آن را بازبینی کنید و نام، پیشنهاد ارزش، مشتری و هدف واقعی خودتان را دقیق‌تر کنید. مزیت اصلی این است که دیگر با صفحه خالی روبه‌رو نیستید، بلکه متنی دارید که می‌توانید روی آن کار کنید.

۲. بازار هدف و مسئله مشتری را مشخص کنید

تحلیل بازار همان جایی است که خیلی‌ها متوقف می‌شوند. اما لازم نیست از ابتدا یک گزارش سنگین و پیچیده بنویسید. ابتدا باید روشن کنید دقیقا به چه کسانی

خدمت می‌کنید، چه مشکلی دارند و چرا باید شما را انتخاب کنند.

در این مرحله از ساخت برنامه کسب‌وکار با Claude، موقعیت جغرافیایی یا حوزه تخصصی کسب‌وکارشان را هم وارد کنید. هرچه اطلاعات اولیه مشخص‌تر باشد، پاسخ کاربردی‌تر خواهد بود.

[message_box text_color="light"]

بازار هدف کسب‌وکار [نوع کسب‌وکار] را در [موقعیت یا حوزه تخصصی] توصیف کن. مشتری ایده‌آل، مشکلات او و دلیل انتخاب این کسب‌وکار را توضیح بده.

[message_box/]

این پاسخ را به عنوان تحقیق نهایی در نظر بگیرید. از آن برای شکل دادن پرسش‌های بهتر استفاده کنید: مشتری دقیقاً چه کسی است؟ چه دغدغه‌ای دارد؟ چگونه برای حل آن هزینه می‌کند؟ چه گزینه‌های دیگری پیش روی اوست؟

۳. محصولات و خدمات را به یک پیشنهاد روشن تبدیل کنید

ایده وقتی شبیه یک کسب‌وکار واقعی می‌شود که بتوانید دقیق و ساده توضیح دهید چه چیزی عرضه می‌کنید، مشتری چه سودی می‌برد و تفاوت شما با گزینه‌های دیگر چیست.

برای نوشتن این بخش، پرامپت زیر را استفاده کنید:

[message_box text_color="light"]

بخش محصولات و خدمات طرح کسب‌وکار من را بنویس. توضیح بده چه چیزی ارائه می‌کنیم، مشتری چه مزایایی دریافت می‌کند و چه چیزی ما را متفاوت می‌کند.

[message_box/]

خروجی خوب این بخش باید از کلی‌گویی فاصله بگیرد. به‌جای اینکه فقط بگویید «خدمات باکیفیت»، مشخص کنید چه خدمت یا محصولی، برای چه نیاز مشخصی و با چه تفاوت قابل فهمی ارائه می‌شود.

۴. یک استراتژی بازاریابی اولیه بسازید

بدون مسیر جذب مشتری، طرح کسب‌وکار کامل نیست. لازم نیست از روز اول همه کانال‌ها را فعال کنید، اما باید یک استراتژی اولیه داشته باشید که نشان دهد مشتری از کجا قرار است شما را پیدا کند.

برای این بخش از ساخت برنامه کسب‌وکار با Claude، Claude را وادار کنید به چند مسیر کلیدی فکر کند: بازاریابی آنلاین، شبکه‌های اجتماعی، همکاری‌ها و ایده‌های رشد مشتری.

[message_box text_color="light"]

برای کسب‌وکار [نوع کسب‌وکار] که [نوع مخاطب] را هدف می‌گیرد، یک استراتژی بازاریابی ایجاد کن. بازاریابی آنلاین، شبکه‌های اجتماعی، همکاری‌ها و ایده‌هایی برای رشد مشتری را در آن بگنجان.

[message_box/]

این مرحله جای حدس زدن درباره محل ورود مشتری نیست. یک نقشه اولیه می‌سازید تا بعداً بتوانید آن را با بودجه، توان تیم و رفتار واقعی بازار هماهنگ کنید.

۵. بخش مالی را ساده و قابل فهم کنید

بخش مالی بسیاری از افراد را می‌ترساند. واقعیت این است که Claude جای حسابدار را نمی‌گیرد، اما می‌تواند چارچوب ذهنی لازم را ایجاد کند تا بدانید باید به چه اعدادی فکر کنید.

پرامپت پیشنهادی:

["message_box text_color="light]

برای یک طرح کسب و کار استارت‌آپی، یک مرور مالی پایه ایجاد کن. هزینه‌های احتمالی راه‌اندازی، جریان‌های درآمد، هزینه‌ها و توضیح نقطه سر به سر را اضافه کن.

[message_box/]

در این بخش باید چهار موضوع را مرتب کنید:

- **هزینه‌های راه‌اندازی:** چیزهایی که برای شروع لازم دارید.
- **جریان‌های درآمد:** روش‌هایی که کسب و کار از آن‌ها درآمد کسب می‌کند.
- **هزینه‌های جاری:** مخارجی که برای اداره کسب و کار ادامه پیدا می‌کنند.
- **نقطه سر به سر:** نقطه‌ای که درآمد، هزینه‌ها را پوشش می‌دهد.

برای تصمیم‌های مالی واقعی، اعداد را با اطلاعات واقعی خودتان بررسی کنید و در صورت نیاز از حسابدار کمک بگیرید. خروجی هوش مصنوعی باید سازمان‌دهنده فکر شما باشد، نه جایگزین بررسی مالی.

۶. عملیات روزانه کسب و کار را بنویسید

عملیات یعنی کسب و کار در عمل چگونه کار می‌کند. چه کارهایی هر روز انجام می‌شوند؟ به چه نیروهایی نیاز دارید؟ چه تجهیزات و تامین‌کنندگانی لازم هستند؟ و جریان انجام کار از ابتدا تا انتها چگونه است؟

در مرحله ششم ساخت برنامه کسب و کار با Claude، از این پرامپت استفاده کنید:

["message_box text_color="light]

برای کسب و کار [نوع کسب و کار] یک بخش عملیات بنویس.
جریان کاری روزانه، نیروی انسانی، تجهیزات،

تامین‌کنندگان و نحوه اداره کسب‌وکار را شامل شود.

[message_box/]

این بخش به طرح شما پایه عملی می‌دهد. ایده فقط نباید جذاب باشد، بلکه باید نشان دهد چه روندی آن را هر روز به محصول، خدمت و تجربه مشتری تبدیل می‌کند.

مرحله‌ای که اغلب فراموش می‌شود: همه بخش‌ها را یکپارچه کنید

حالا شش بخش اصلی برنامه کسب‌وکارتان را آماده کرده‌اید؛ اما هنوز یک قدم مهم باقی مانده است. داشتن چند متن جداگانه به این معنا نیست یک برنامه حرفه‌ای و منسجم دارید.

هر بخش ممکن است با لحن، ساختار یا سطح جزئیات متفاوتی نوشته شده باشد و حتی بعضی قسمت‌ها با یکدیگر تناقض داشته باشند؛ بنابراین قبل از اینکه برنامه را نهایی کنید، باید همه بخش‌ها را در کنار یکدیگر قرار دهید و یکپارچه کنید.

چگونه یکپارچه‌سازی را انجام دهیم؟

در این مرحله، همه بخش‌های نوشته‌شده را در Claude قرار دهید و از آن بخواهید ارتباط میان قسمت‌ها را بررسی کند، لحن و قالب‌بندی را یکدست کند و جریان کلی متن را بهبود دهد. برای مثال، می‌توانید از پرامپت زیر استفاده کنید:

["message_box text_color="light]

این بخش‌ها را در یک طرح کسب‌وکار حرفه‌ای و منسجم ترکیب کن. ساختار و قالب‌بندی را یکدست کن، ارتباط میان بخش‌ها را بهبود بده و مطمئن شو متن نهایی یکپارچه و روان باشد.

اطلاعات اصلی را حذف نکن و اگر میان بخش‌ها تناقض یا ناهماهنگی وجود دارد، آن

را مشخص کن.

[message_box/]

ساخت برنامه کسب و کار با Claude واقعاً می‌تواند در زمان شما صرفه‌جویی کند. به‌جای اینکه چندین پیش‌نویس را به‌صورت دستی کنار هم قرار دهید و بارها متن را ویرایش کنید، Claude می‌تواند در یکپارچه‌سازی ساختار و شناسایی ناهماهنگی‌ها کمک کند.

البته نسخه‌ای که Claude تولید می‌کند، پایان کار نیست. این سند باید بر اساس داده‌های واقعی، تحقیقات بازار، هزینه‌های واقعی، ظرفیت کسب و کار و اهداف شما بازبینی و اصلاح شود. در واقع، خروجی Claude را بهتر است یک پیش‌نویس حرفه‌ای و نقطه شروع قدرتمند برای تصمیم‌گیری بدانید؛ نه جایگزینی برای تحلیل واقعی کسب و کار.

چک‌لیست نهایی برای ساخت برنامه کسب و کار با Claude

- نام کسب و کار، محصول یا خدمت و مخاطب هدف را قبل از شروع مشخص کنید.
- هر پرامپت را با جزییات واقعی کسب و کار خودتان شخصی‌سازی کنید.
- خروجی‌ها را به‌عنوان پیش‌نویس ببینید، نه حقیقت قطعی.
- فرضیات بازار، قیمت‌گذاری، هزینه‌ها و درآمد را با اطلاعات واقعی بررسی کنید.
- برای امور حسابداری، مالیاتی و حقوقی از متخصص استفاده کنید.
- پس از تکمیل شش بخش، همه را در یک سند حرفه‌ای و هماهنگ ادغام کنید.

از ایده خام تا برنامه‌ای منظم

یک کسب و کار با کامل بودن اولین پیش‌نویس شروع نمی‌شود؛ با شروع کردن آغاز

می‌شود. اگر «صفحه خالی»، همان چیزی است که مانع حرکت شما به جلو شده، این گردش کار شش مرحله‌ای کمک می‌کند ایده‌تان را به بخش‌های قابل مدیریت تقسیم کنید.

و اگر می‌خواهید از هوش مصنوعی برای کارهای دیگری مثل ساخت اسلایدهای حرفه‌ای و متفاوت نیز استفاده کنید، پیشنهاد می‌کنیم مقاله «[ساخت اسلاید با هوش مصنوعی](#)» را نیز در سایت مدیرسبز مطالعه کنید تا ببینید چطور می‌توان با انتخاب منابع مناسب، پرامپت‌های حرفه‌ای و شخصی‌سازی هدفمند، ارائه‌هایی جذاب‌تر و متمایز ساخت.