

Regional Training of Women Entrepreneurs
On
Utilizing E-commerce and Digital Marketing Platforms
for Enhanced Access to Supply Chains

Setting Goals and Exercise on Business Plan Canvas

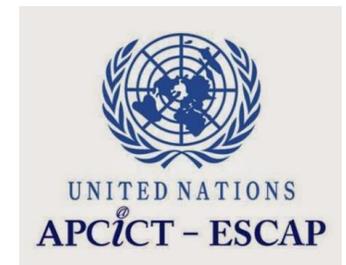
Md Shahid Uddin Akbar
CEO, BIID Foundation

6-8 September 2022

Dhaka, Bangladesh

Introduction

- BIID Foundation offering a bundle of business development services under B-Lab initiative (Virtual Incubation, Social Media based) since 2013 jointly with BSCIC, Bank Asia, BARD, City Bank etc.;
- Facilitating WIFI (Women ICT Frontiers Initiative) of ESCAP/APCICT initiative for women entrepreneurs with support from Bangladesh Computer Council (BCC) since 2017 and working on revising the modules for WIFI 2.0
- Collaborating with ESCAP/APCICT on Digital Skills for Women Entrepreneurs jointly with SME Foundation under Catalyzing Women Entrepreneurs (CWE) project



Why Are You In Business?



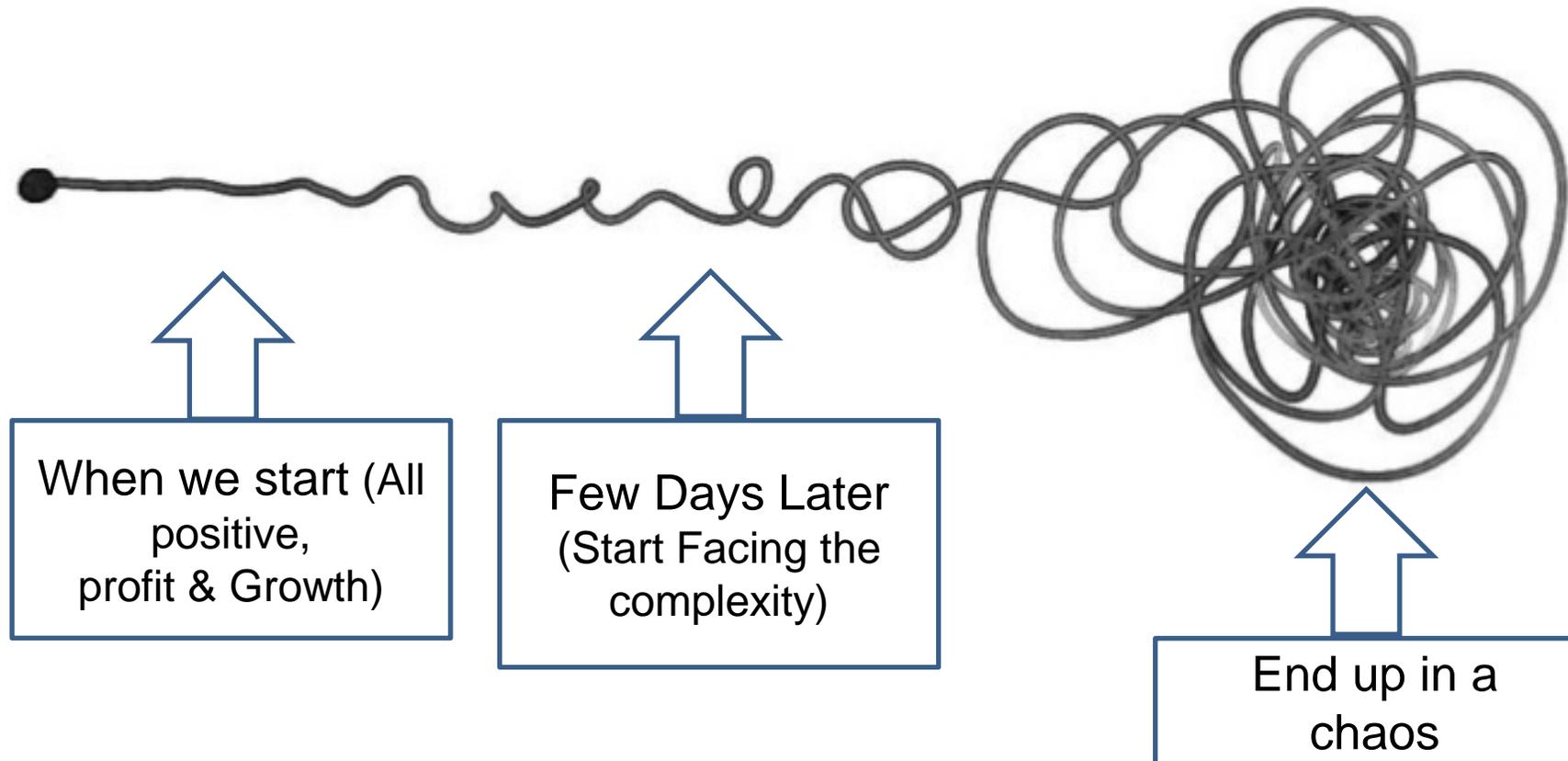
What is Your Business Experience?

How many of you went through a difficult and turbulent start?

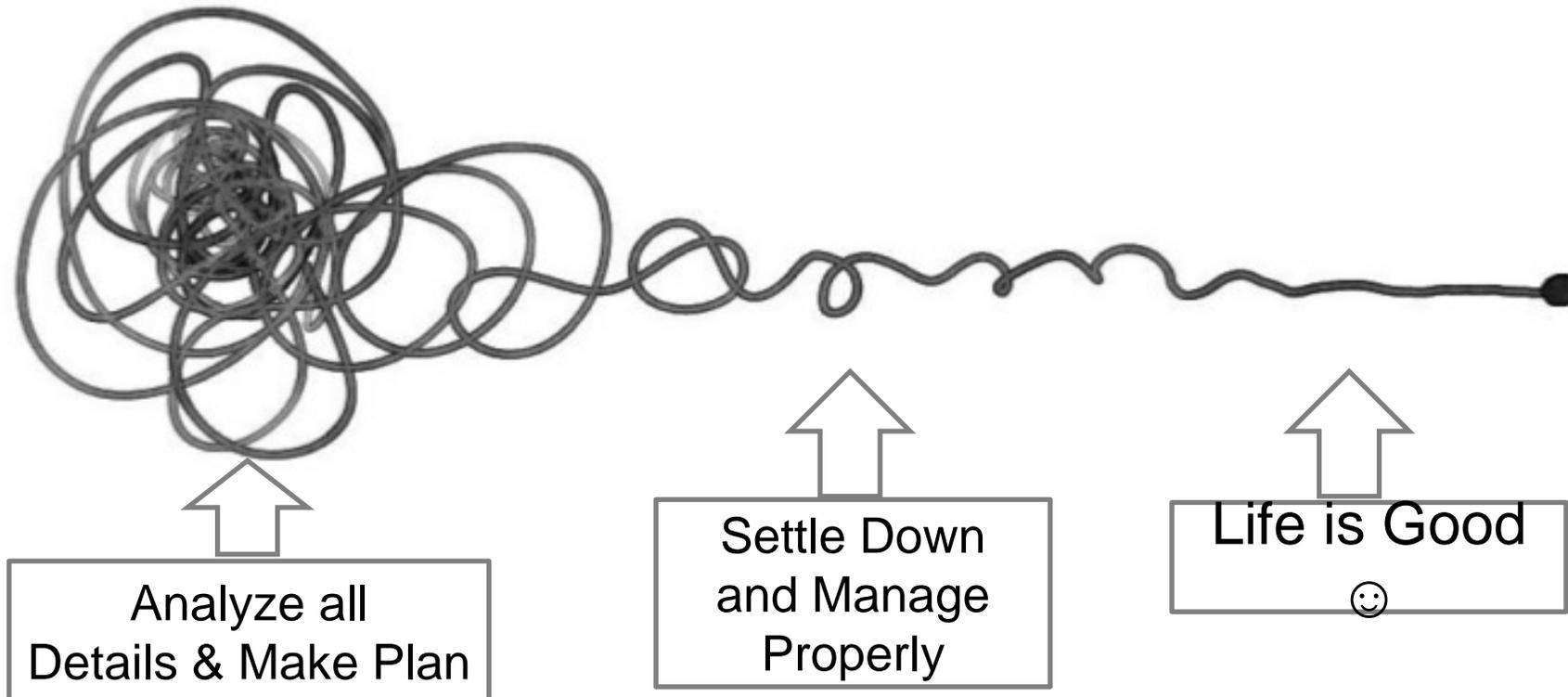




General Trend of our Thought Process and Reality

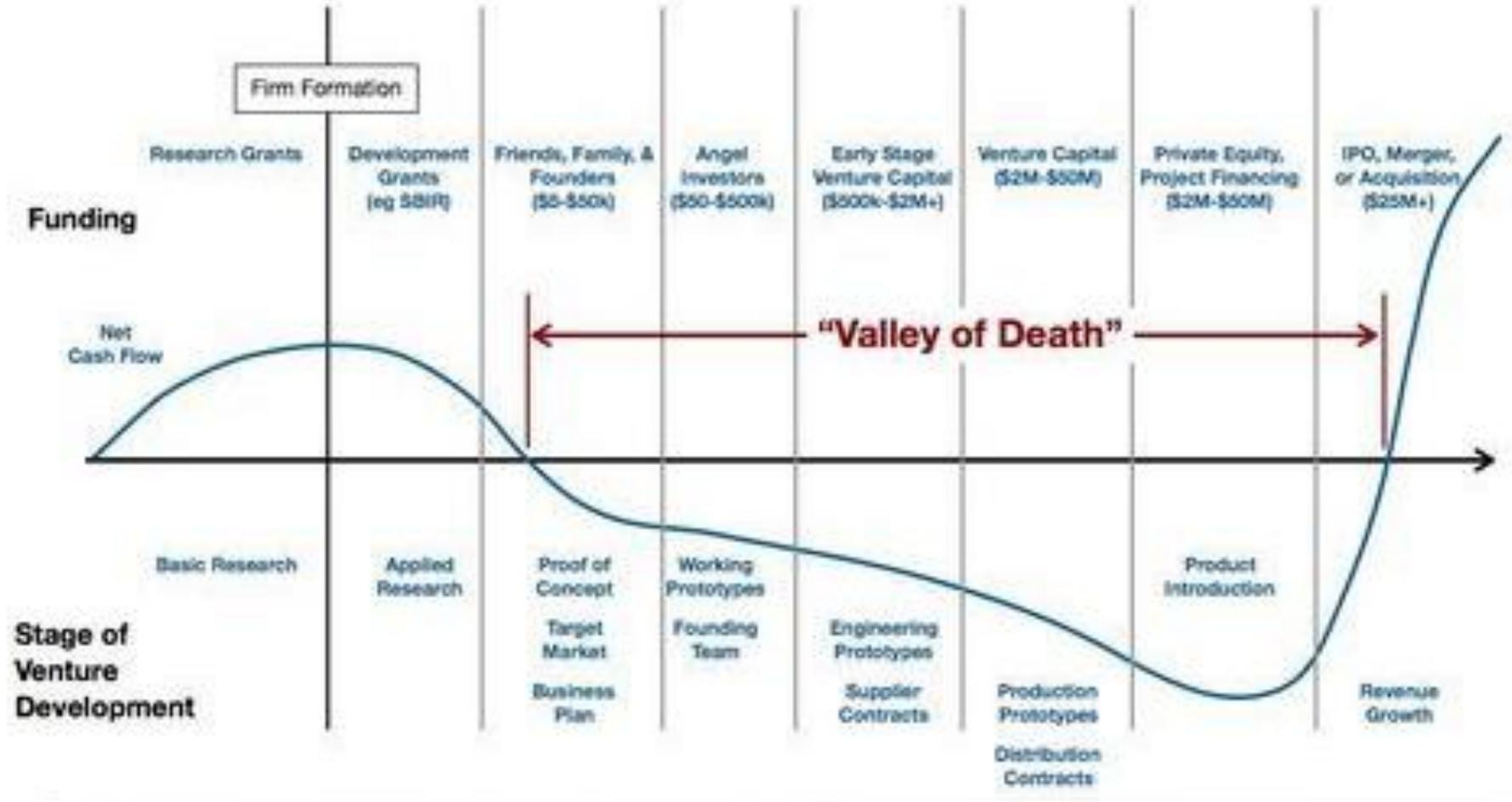


Make Better Plan Through **Design Thinking Process**



Lifecycle of a venture

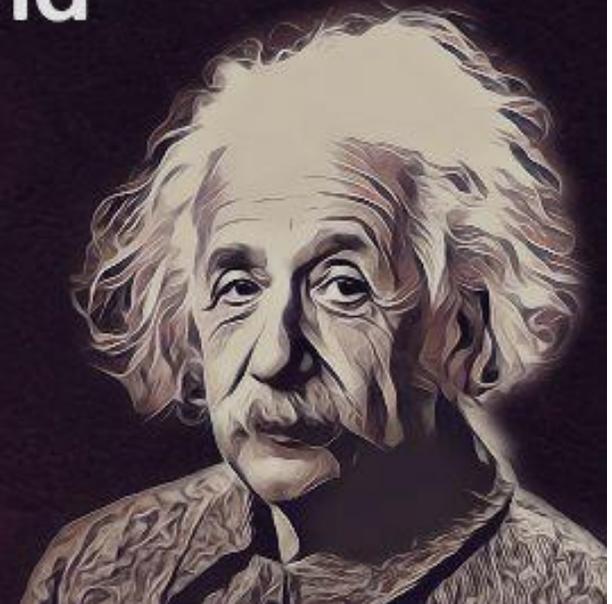
Bridging The Valley of Death



Why Setting Goals and Planning is Important?

If I had an hour to
solve a problem I'd
spend 55 minutes
thinking about the
problem and
5 minutes
thinking
about
solutions.

~ Albert Einstein



Why Business Plan?

A business plan tells about the basic details of a business. It describes:

- Your **business goals** and **ideas**
- How you understand your **market** and how you plan to **sell your product or service**
- Your **competition** and business **risks**
- The design and development of your product and service to **make it better** than your competitors
- How you will **operate and manage** your business
- The **financial information** that will make your business run and make it profitable



SMART Goals

- **Specific:** “Specific” means a goal with a clear finish line that’s easy to measure. Something such as “increase profits” is not specific, whereas “increase profits by 20%” or “increase revenue by \$10,000 per month” qualifies as specific.
- **Measurable:** This helps you know when you’ve crossed the finish line and keeps you pointed in the right direction. You can’t measure a vague goal like “increase customer loyalty,” but you can measure the number of repeat visits, average revenue per customer, or results from a customer survey.

SMART Goals

- **Achievable:** Set goals which is achievable in the next 12 or 24 months. When setting goals, make them realistic and reasonable, but not *too* easy.
- **Relevant:** Goals should be focused on business results and relevant to what you're trying to achieve. Having your social media followers might be irrelevant if you don't turn followers into customers. What's relevant depends on the business and your goals. Ultimately, every goal should lead to improving long-term profits.
- **Time-bound:** If you don't have a strict deadline, you may find yourself continually delaying. With time-bound goals, you have a little pressure on yourself to keep working toward that deadline.

Short Term Goals

Examples of short-term business goals to inspire to set goal :

- Increase average sales per day by 50 in the next 90 days
- Grow revenue by BDT 100,000 per month after one year
- Lower employee attrition rate by 10% over six months
- Make five sales to repeat customers per week
- Decrease cost of production by 5% per unit in six months
- Lower average days to invoice collection by seven days after one year

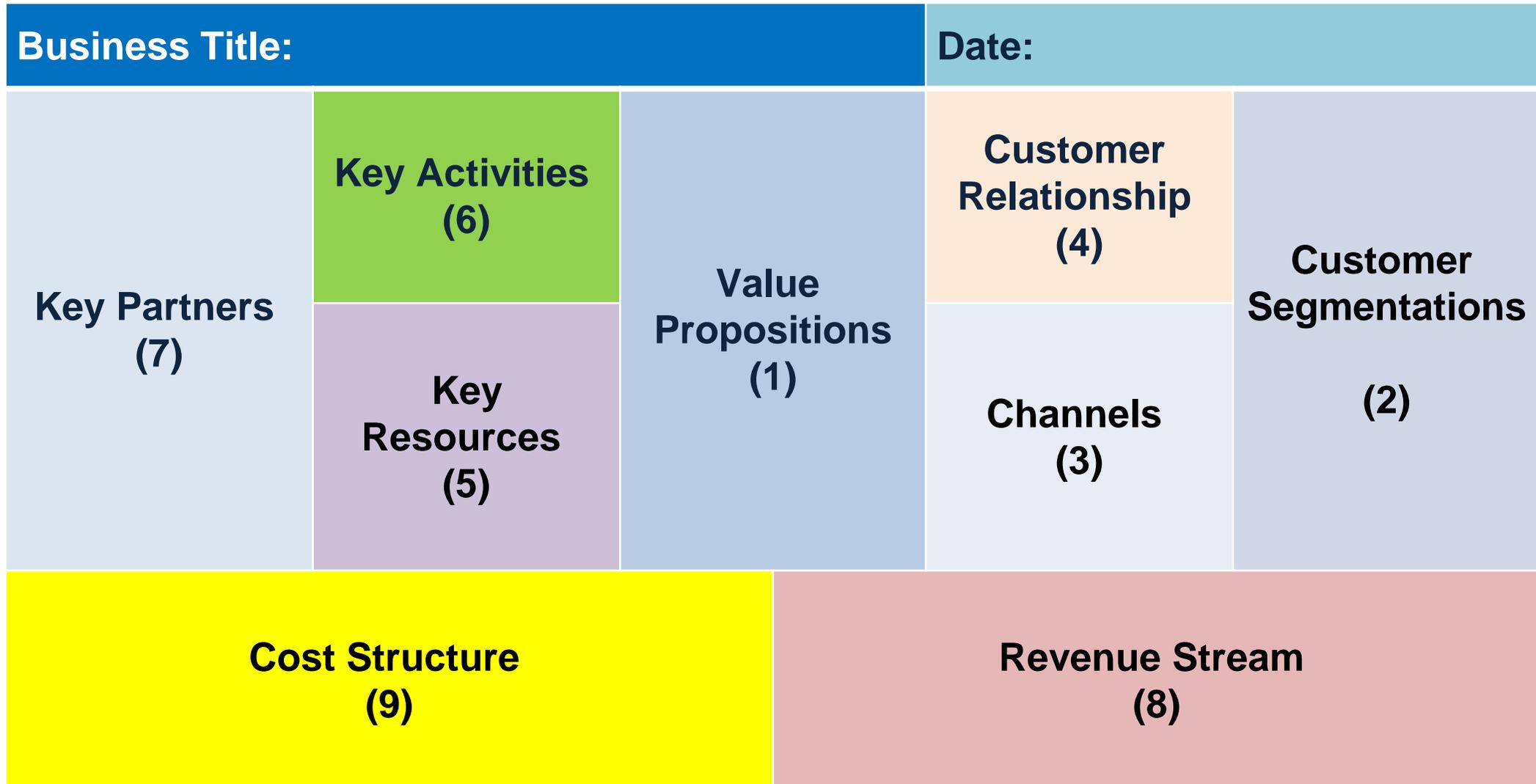
Components of Business Plan



Business Planning Steps



Let's Make Your Own Business Plan Canvas



ব্যবসা পরিকল্পনার ক্যানভাস

নাম:		পন্যের নাম:		তারিখ:
১. মূল সহযোগী বা সার্ভিস প্রদানকারী (ব্যবসা পরিকল্পনাটি বাস্তবায়ন করতে আমাদের মূল সহযোগী বা সার্ভিস প্রদানকারী কাকে)	২. মূল কার্যক্রম (ব্যবসা পরিকল্পনাটি বাস্তবায়ন করতে কি কি কাজ করা লাগবে? অর্থাৎ উৎপাদনের পূর্বের কাজ থেকে শুরু করে বাজারজাতকরণ পর্যন্ত যে যে কাজ করা লাগবে)	৩. প্রস্তাবিত পন্যের বিশেষত্ব (এককমিক পন্যটির কি কি বিশেষ বৈশিষ্ট্য থাকবে বা অন্যদেরের চাহিদার সাথে সঙ্গতিপূর্ণ)	৪. কাস্টমারের সাথে সম্পর্ক (বিশিষ্ট শ্রেণীর কাস্টমার কীভাবে উৎপাদিত পন্যের কথা জানবে অর্থাৎ কাস্টমারকে কীভাবে আকর্ষণ করা হবে।)	৫. ক্রেতার ধরন (পন্যের কথা আমরা পন্যটি উৎপাদন করব? আমাদের সবচেয়ে বেশি কৃপণ ক্রেতা কারা?)
	৬. মূল সম্পদসমূহ (পন্যটি উৎপাদনের জন্য কি কি সম্পদ প্রয়োজন?)	৭. যোগাযোগের মাধ্যম (উৎপাদিত পন্যটি কিভাবে কোথায় কীভাবে বিক্রি পৌঁছানো হবে?)		
৮. খরচসমূহ (পন্যটি উৎপাদন ও বাজারজাতকরণের জন্য কি কি প্রয়োজনীয় ব্যয় রয়েছে?)		৯. আয়ের প্রবাহ (পন্যের প্রতিটি অংশ থেকে কী পরিমানের উৎপাদন হতে পারে এবং সেগুলো থেকে কী পরিমানের আয় হতে পারে?)		

Sample BPC (Online Business)



Final Words

Review Your Business



**Set Your _____
Business Goal _____**



Prepare Business Plan

