كتاب راهنماي تهيه يك طرح تجاري

فهرست مطالب مندرج

مقدمه

مراحل تحقق يك كسب و كار

تشخيص فرصت

تكنيك طوفان فكري يا ذهن انگيزي

تكنيك طوفان فكري معكوس

تكنيك Do IT

تكنيك توهم خلاق

تكنيك دفترچه يادداشت

توسعه مفهوم

آزمايش كردن كسب و كار

طرح تجاري يا برنامه‌ي كسب و كار

طرح‌تجاري چيست ؟

يك نقشه براي سال‌هاي اول

طرح تجاري به مثابه يك برنامه
هزينه‌هاي برنامه‌ريزي
خطاهاي رايجي كه در برنامه‌ريزي بايد از آنها بر حذر بود

طرح تجاري به مثابه سند فروش

چرا طرح تجاري لازم است

چه كس يا كساني طرح تجاري را مي‌نويسند؟

چه كساني از طرح تجاري شما استفاده مي‌كنند؟

انواع طرح‌هاي تجاري
طرح تجاري يك صفحه‌اي
چرا طرح تجاري يك صفحه‌اي مفيد است؟
طرح‌هاي تجاري خلاصه (۱۰ صفحه‌اي)
طرح‌هاي تجاري كامل (۱۰ تا ۴۰ صفحه)
طرح‌هاي تجاري عملياتي بيش از ۴۰ صفحه

آنچه بايد قبل از نوشتن طرح تجاري دانست

نوشتن يك طرح تجاري

چگونه نوشتن را آغاز كنيم
تهيه‌ي پيش‌نويس
تهيه‌ي نسخه‌ي اوليه
تجديدنظر متن اوليه
ويراستاري
بازخواني و كنترل مجدد

ساختار طرح تجاري

صفحه‌ي جلد و فهرست

نمونه صفحه روي جلد

خلاصه‌ي مديريتي

نمونه يك خلاصه اجرايي

توصيف كسب‌وكار

توصيف كسب و كار

معرفي كسب‌وكار و محصول

تحليل محيط عمومي

تحليل محيط صنعت

چرخه عمر صنعت

مدل كسب‌وكار

اهداف و استراتژي‌هاي سازمان

اهداف

استراتژي چيست؟

روش ماتريس SWOT

توصيه‌هايي براي بهبود اين بخش

نمونه بخش توصيف كسب‌وكار

بخش بازاريابي

توصيف بازار

بخش‌بندي بازار

مشخص كردن بازار هدف

تعيين جايگاه محصول

تحليل رقبا

استراتژي‌هاي بازاريابي
مفهوم چرخه عمر محصول
استراتژي محصول
استراتژي قيمت‌گذاري
استراتژي مكان‌يابي
استراتژي توزيع
استراتژي انگيزش
نمونه بخش بازاريابي

بخش اجرايي
توصيف محصولات يا خدمات
فرآيندهاي توليد
منابع مورد نياز
برنامه‌ريزي توليد
تجهيزات و نيروي انساني مورد نياز
تاسيسات مورد نياز
اطمينان از كيفيت
بخش زمان‌بندي مراحل
تعريف پروژه
مديريت پروژه
نمودار گانت
چند نكته حياتي
نمونه بخش اجرايي

بخش مالي
بودجه‌ريزي
ساختار بودجه
بودجه فروش
بودجه توليد
بودجه مواد مستقيم

بودجه هزينه سربار

بودجه موجودي كالاي آخر دوره

بودجه هزينه‌ها اداري و فروش

بودجه سرمايه‌گذاري

بودجه استهلاك

صورت‌حسابهاي مالي

پيش‌بيني صورت حساب سود و زيان

پيش‌بيني صورت حساب جريان نقدينگي

پيش‌بيني صورت‌حساب ترازنامه

نسبتهاي مالي

بررسي نقطه‌ي سر به سر

پيشنهاد دريافت سرمايه

منابع سرمايه

زمان و مقدار سرمايه مورد نياز

مصارف سرمايه

بخش مديريت و سازماندهي

تفاوت ساختارهاي عمودي و افقي

طرح و استراتژي‌هاي سازماني

گزينه‌هاي مختلف طراحي ساختار سازماني

ساختار وظيفه‌اي

ساختار تفكيكي

ساختار جغرافيايي

ساختار ماتريسي

مالكيت حقوقي

نكات شايان توجه در اين بخش

تحليل ريسك

تدوين استراتژي ريسك

شناسايي ريسك

تحليل ريسك

گزارش ريسك

مديريت و نظارت بر ريسك

نكاتي كه در اين بخش بايد بدانها توجه كنيد

بخش ضميمه

چگونه مي‌توان يك طرح تجاري مؤثر نوشت؟

فاكتورهاي مورد توجه تامين‌كنندگان سرمايه

وام دهنده‌ها

سرمايه‌گذاران

سرمايه‌گذاران ريسك‌پذير

سرمايه‌گذاران غير رسمي

خلاصه مديريتي

تشريح كسب و كار

توصيف خدمت

جمعيت جوان كشور

بازار هدف

عدم استقبال گسترده از سايت در ابتداي تاسيس

رقيب موجود

- **استفاده از فرهنگ ايجاد شده توسط اين رقيب**

برنامه زماني

تحليل نقطه سر به سر

۱) بانكهاي خصوصي

۲) سرمايه شخصي

اعضاء تيم كارآفرين معادل % ۱۶,۷ سرمايه مورد نياز (معادل ۱۰ ميليون) تومان را از سرمايه شخصي تامين مي‌نمايند. با اين حال اين ۱۰ ميليون تومان به عنوان سرمايه مالي اوليه استفاده خواهد شد و ساير منابع مالي را هم به كمک ميطلبد.

۳) مراكز اعطاي وامهاي آسان به كارآفرينان