

## رهنمودهای طرح تجاری

---

هر تجارتي می تواند از آماده کردن طرحی تجاری که به صورت دقیق نوشته شده است، بهره ببرد. هدف طرح تجاری عبارتست از:

۱. کمک به اندیشیدن در فعالیت تجاری و اطمینان از بررسی و لحاظ گزینه ها و پیشبینی مشکلات بالقوه.
۲. متقاعد کردن وامدهندگان و سرمایهگذاران به اینکه شما پروژه را کنترل می کنید و امنیت سرمایه ی آنها را تضمین می کنید.
۳. زمانی که شما ایده ی خود را به عمل تبدیل می کنید، به شما کمک می کند.
۴. ایجاد برای اتخاذ نتایج و تصمیمات تجاری آتی.

به طرح خود، با تایپ روی کاغذی با کیفیت بالا و قرار دادن آن در یک کلاسور وینلی یا سه حلقه ای ظاهری تجاری ببخشید.

## اصلاح طرح تجاری

طرح اصلی تجاری بایستس متناسب با نوع تجارت شما و افرادی که برای آنها طرح نوشته شده، اصلاح شود.

### ۱. اصلاح برای افزایش سرمایه

برای بانکداران:

بانکها در صدد کسب اطمینان از باز پرداخت منظم میباشند. اگر شما می خواهید این طرح را به وام دهندگان ارائه دهید، موارد زیر را ذکر کنید:

- میزان وام
- نحوه استفاده از سرمایه
- این وام چه دستاوردی خواهد داشت ( چگونه شرکت را قویتر خواهد کرد؟)

- شرایط بازپرداخت (طی چند سال). ممکن است امکان مذاکره در خصوص میزان بهره نباشد، اما می توانید در مورد مدت باز پرداخت مذاکره کنید که این می تواند به نقدینگی شما کمک کند.
- وثیقه های پیشنهاد شده و لیست حقوق گروهی موجود در مورد وثیقه ها.

## برای سرمایهگذاران:

سرمایهگذاران دارای جنبه های فکری متفاوتی میباشند و بدنبال رشد فزاینده بوده و در صدد مشارکت در پاداشها میباشند.

- سرمایه مورد نیاز برای کوتاه مدت
- سرمایه برای ۲ تا ۵ سال
- شرکت چگونه از سرمایه استفاده خواهد کرد و این چه دستاورد توسعه ای خواهد داشت؟
- زمان تخمینی بازگشت سرمایه
- استراتژیهای خروج برای سرمایهگذاران (فروش یا ارائه ی سهام به عموم)
- درصد مالکیت ارائه شده به سرمایهگذار
- شرایط مورد پذیرش شما
- گزارشهای مالی که بایستی تهیه شوند
- عضویت سرمایهگذاران در هیئت مدیره یا مدیریت.

## ۲. اصلاح، بر اساس نوع تجارت

### شرکتهای تولیدی

- سطوح تولید را ارائه دهید
- سطوح هزینه های مستقیم و غیرمستقیم تولید را بیان کنید
- سود ناخالص هر خط تولید و کل خطوط را بیان کنید
- افزایش کارایی تولید احتمالی
- ظرفیت تولید کارخانجات موجود
- ظرفیت کارخانه ی توسعه یافته ( اگر طرح توسعه ای در کار باشد)
- ظرفیت تولید تجهیزات موجود
- تجهیزات جدید (در صورت وجود تجهیزات جدید)
- قیمت هر خط تولید
- شیوه های مدیریت اقلام و فهرست کالاها و خریدها
- امکان تغییر و تعدیل یا بهبود کالاهای موجود

- تولیدات جدید قابل توسعه و پیشبینی شده

## شرکتهای خدماتی

شرکتهای خدماتی، فروشنده کالاهای غیرجنسی میباشند و نسبت به سایر تجارتها انعطافپذیرترند، اما دارای هزینه کاری بیشتر و عموماً دارائی کم هستند.

- قیمتها
- شیوههای استفاده شده برای تعیین قیمتها
- سیستم مدیریت تولید
- فرآیند کنترل کیفیت
- ضوابط کیفیت صنعتی پذیرفته شده
- نحوه سنجش قابلیت تولید
- چند درصد از کل ساعات عملاً به مشتریان اختصاص داده شده است؟
- ساعات سر به سر
- درصد کار تفویض شده به سایر شرکتهای
- سود حاصل از انعقاد عقود با سایر شرکتهای
- رویه های پرداخت اعتبار، پرداخت قسط و جمع آوری طلبها
- استراتژی حفظ مشتری
- استراتژی جذب مشتری جدید

## شرکتهای دارای فنآوری بالا

- چشمانداز اقتصادی برای صنعت
- آیا شرکت دارای سیستمهای اطلاعاتی برای مدیریت سریع قیمتهای در حال تغییر، هزینه ها و بازارها می باشد؟
- آیا شرکت دارای کیفیت عالی خدمات و تولیدات است؟
- وضعیت تحقیق و توسعه چگونه است؟ و ملزومات موارد زیر چیست؟
- ارائه خدمات و تولیدات به بازار
- رقابتی نگاهداشتن شرکت
- چه طور شرکت:
  - حافظ مالکیت معنوی است؟
  - از موانع فنی اجتناب میکند؟
  - سرمایه لازم را فراهم می نماید؟

- o کارکنان کلیدی را حفظ می کند؟
- اگر شرکت سوددهی نداشته یا فروشی بعمل نیامده است، بایستی بایستی پیش بینی مالی بلند مدت برای نشان دادن زمانم سود دهی ارائه کنید. فرضیات شما بایستس مستدل باشد.

### شرکتهای خرده فروش

- تصویری از شرکت که در ذهن مشتریان است
- قیمت گذاری:
  - o رویه های تفاوت بین هزینه و قیمت کالا را توضیح دهید
  - o قیمتها بایستی سود آور، قابل رقابت و بر اساس تصویر شرکت باشد
- میزان گردش موجودی سالانه ی خود را محاسبه کنید. این را با متوسط صنعت مقایسه کنید
- سیاستهای خدمات به مشتریان: بایستی رقابتی و مطابق با تصویر شرکت باشد
- موقعیت مکانی: آیا خوب دیده می شود؟ آیا برای مشتریان به راحتی قابل دسترسی است؟ آیا متناسب با تصویر شرکت است؟
- تبلیغات: روشهای استفاده شده و هزینه ی آنها. آیا نمایانگر تصویری نامتناقض از شرکت است؟
- اعتبار: آیا به مشتریان اعتبار می دهید؟ اگر این چنین است، آیا به آن نیاز دارید و آیا هزینه ی آن را در قیمتها تأثیر می دهید؟