

**«طرح کسب و کار»**

**و**

**منابع تامین سرمایه**

سرشناسه : محمودپور، عطا، ۱۳۶۹-  
عنوان و نام پدیدآور: طرح کسب و کار و منابع تامین سرمایه / مولف عطا  
محمودپور.

مشخصات نشر: تهران: سپهر کهن، ۱۳۹۹.  
مشخصات ظاهری: ۹۷ ص؛ ۲۱/۵×۱۴/۵ س.م.  
شابک: ۱۵۰۰۰ ریال: ۳-۹۰۹۲۱۳-۹۷۸-۹۶۴-۹۷۸

وضعیت فهرست نویسی: فیا

موضوع: کسب و کار

موضوع: Business

موضوع: امور مالی طرح ها

موضوع: Project finance

موضوع: سرمایه گذاری

موضوع: Investments

رده بندی کنگره: HF ۵۷۱۸

رده بندی دیویی: ۶۵۸/۴۵۳

شماره کتابشناسی ملی: ۷۲۷۴۴۲۴



مؤسسه انتشاراتین سپهرکهن

## شناسنامه

|                  |                                    |
|------------------|------------------------------------|
| عنوان:           | طرح کسب و کار و منابع تامین سرمایه |
| مؤلف:            | عطا محمود پور                      |
| شابک:            | ۹۷۸-۹۶۴-۹۰۹۲۱۳-۳                   |
| ناشر:            | انتشارات سپهرکهن                   |
| طراح جلد:        | هانیه خالقی زاده                   |
| صفحه آرا:        | مهدیه پردل                         |
| نوبتو تاریخ چاپ: | اول / ۱۳۹۹                         |
| چاپخانه:         | توحید                              |
| شمارگان:         | ۱۰۰۰ نسخه                          |
| قیمت:            | ۱۵۰۰۰ تومان                        |

## فهرست مطالب:

|                                                 |    |
|-------------------------------------------------|----|
| معرفی کسب و کار و بخش های مختلف آن.....         | ۱۰ |
| برنامه کسب و کار چیست؟ .....                    | ۱۲ |
| چرا به نوشتن برنامه کسب و کار نیاز دارید؟ ..... | ۱۶ |
| بخش های مختلف طرح کسب و کار .....               | ۱۹ |
| ۱- بخش معرفی .....                              | ۲۰ |
| ۲- خلاصه مدیریتی: .....                         | ۲۱ |
| ۳- نوع صنعت، سازمان، محصولات و خدمات .....      | ۲۶ |
| ۴- برنامه بازاریابی: .....                      | ۲۹ |
| بخش اول: تحقیق و تحلیل بازار .....              | ۳۰ |
| مشتریان: .....                                  | ۳۱ |
| اندازه بازار و روندهای آن: .....                | ۳۲ |
| تخمین سهم بازار و فروش: .....                   | ۳۳ |
| ارزیابی آینده بازار: .....                      | ۳۴ |
| رقابت، حساسیت ها و خطر ها: .....                | ۳۴ |
| بخش دوم: راهبردهای بازاریابی .....              | ۳۸ |
| ۱- قیمت گذاری: .....                            | ۴۰ |
| ۲- تبلیغات: .....                               | ۴۱ |

|    |                                         |
|----|-----------------------------------------|
| ۴۳ | ۳- شیوه فروش:                           |
| ۴۶ | ۴- توزیع:                               |
| ۴۶ | ۴-۱- کانال‌های توزیع:                   |
| ۴۶ | ۴-۲- عوامل واسطه:                       |
| ۴۶ | ۴-۳- تاثیر بر روی کیفیت:                |
| ۴۷ | ۴-۴- سازگاری:                           |
| ۴۷ | ۴-۵- تناسب کانال توزیع با محصول:        |
| ۴۷ | ۴-۶- هزینه‌های توزیع:                   |
| ۴۷ | ۴-۷- قابلیت افزایش قیمت:                |
| ۴۷ | ۴-۸- بسته‌بندی:                         |
| ۴۸ | ۴-۹- سیاست‌های خدمات و گارانتی:         |
| ۴۹ | ۵- برنامه‌های طرح و توسعه:              |
| ۵۰ | ۶- برنامه عملیاتی و تولید:              |
| ۵۲ | ۷- ساختار سازمانی:                      |
| ۵۴ | ۸- برنامه زمان‌بندی:                    |
| ۵۵ | ۹- خطرپذیری‌ها، مشکلات و مفروضات اساسی: |
| ۵۸ | ۱۰- برنامه مالی:                        |
| ۶۱ | ۱۱- پیشنهادها:                          |
| ۶۲ | ۱۲- ضمائم:                              |
| ۶۴ | چگونگی محافظت از طرح و نکاتی:           |

- در این مورد ..... ۶۴
- چگونه از طرحتان محافظت کنید؟ ..... ۶۶
- نحوه تنظیم و ارائه طرح کسب و کار ..... ۶۸
- هنگام ارائه طرح به نکات زیر نیز توجه کنید: ..... ۷۰
- چه کسی باید برنامه کسب و کار را بنویسد؟ ..... ۷۱
- چه کسانی برنامه کسب و کار را مطالعه می کنند؟ ..... ۷۶
- خلاصه و جمع بندی: ..... ۷۶
- سوالات برای بحث و بازنگری: ..... ۷۸
- تکلیف: ..... ۷۸
- منابع تأمین مالی ..... ۷۹
- آشنایی با منابع تأمین مالی ..... ۸۰
- ۱- خانواده، دوستان و اقوام: ..... ۸۴
- ۲- فرشتگان نجات کسب و کار: ..... ۸۴
- ۳- تهیه کنندگان و مشتریان ..... ۸۵
- ۴- موسسات وام دهنده: ..... ۸۵
- ۵- سرمایه گذاران مخاطره پذیر: ..... ۸۵
- ۶- بانک های تجاری (Merchant Banks): ..... ۸۷
- ۷- مؤسسات مالی تخصصی ..... ۹۴
- ۸- عرضه سهام: ..... ۹۴
- ۹- کمک های دولتی: ..... ۹۴

- ۹۸ ..... مراحل سرمایه گذاری
- ۹۹ ..... • مرحله ایده یا بذر افشانی (Seed Finance)
- ۹۹ ..... • مرحله تأسیس یا شروع فعالیت (Start-up Finance)
- ۹۹ ..... • مرحله اولیه (Early Stage Finance)
- ۱۰۰ ..... • مرحله گسترش (Expansion Finance)
- ۱۰۰ ..... • مرحله انتقال به سهام عام (Bridge Finance)
- ۱۰۰ ..... • مرحله خرید شرکت‌های دیگر (Buy-out Finance)
- ۱۰۰ ..... • مرحله خرید سهام دیگران (Buy in Finance)