

طراحی ایجاد صنایع
(چگونه یک طرح تجاری بنویسیم؟)



نویسنده: برایان فینچ

ترجمه و تالیف:

محمد احسانی فر

فاطمه دکامینی

سید محسن لطفی

سرشناسه	Brian Finch :
عنوان و نام پدیدآور	طراحی ایجاد صنایع: چگونه یک طرح تجاری بنویسیم؟ نویسنده برایان فرنچ مترجمان: محمد احسانی فر : فاطمه دکامینی ، سید محسن لطفی
مشخصات نشر	اراک: انتشارات نگرش مدیران ۱۴۰۰
مشخصات ظاهری	۲۸۵ صفحه ، ۱۷*۲۴
شابک	978-622-98082-1-4
یادداشت	عنوان اصلی : How to Write a Business Plan
موضوع	مدیریت
شناسه افزوده	محمد احسانی فر مترجم، فاطمه دکامینی مترجم
شناسه افزوده	سید محسن لطفی مترجم
رده بندی کنگره	HD 8,9
رده بندی دیویی	:
شماره کتابشناسی ملی	:
عنوان	بزرگترین تئوری های مدیریت و راهکارهای استفاده از آنها
مؤلف	جیمز مک گراث ، باب بیتس
ترجمه و تالیف	محمد حسین لطفی، سیده معصومه لطفی ، سید محسن لطفی
ناشر	نگرش مدیران
صفحه آرای:	حمیدرضا جلالوندی
چاپ و صحافی:	مجمع ارشد
قیمت	۴۹۰۰۰ تومان
شابک	978-622-98082-1-4
نوبت چاپ	: اول فروردین ۱۴۰۰
تیراژ	: ۱۰۰۰ نسخه
دفتر انتشارات: اراک، میدان امام خمینی، ساختمان کسب و کار طبقه هشتم واحد ۸۰۲	
کدپستی: ۳۸۱۹۹۵۴۵۴۱	تلفن: ۰۹۱۲۵۵۵۰۰۰۹
ایمیل: Mohsenlotfi1123@gmail.com	
فروشگاه اینترنتی: lmi-markazi.ir	
تلفن فروشگاه: ۰۸۶۲۴۱۳۵۷۸۵	
کلیه حقوق و حق چاپ متن و عنوان کتاب که به ثبت رسیده است، مطابق با قانون حقوق مؤلفان و مصنفان مصوب ۱۳۲۸ محفوظ و متعلق به انتشارات نگرش مدیران می باشد. هر گونه برداشت، تکثیر، کپی برداری به هر شکل (چاپ، فتوکپی، انتشار الکترونیکی) بدون اجازه ی کتبی از انتشارات نگرش مدیران ممنوع بوده و متخلفین تحت پیگرد قانونی قرار خواهند گرفت.	

فهرست مطالب

صفحه	عنوان
۴۱	مقدمه
۳۵	۱
۳۵	ساختار طرح
۳۶	طرح تجاری باید چند صفحه باشد؟
۳۷	طرح تجاری چه چیزهایی را باید در برگیرد؟
۴۳	استفاده از ضمانت
۴۵	۲
۴۵	خلاصه
۴۶	خلاصه اجرایی
۵۰	نمونه ای از یک خلاصه مدیریتی
۵۵	۳
۵۵	پیشینه تجاری
۵۶	کسب و کار
۵۶	محصول یا خدمات چیست؟
۵۷	محصول / خدمت: چه چیزی می فروشید؟
۵۹	بازارها
۶۰	عرضه
۶۲	چگونه به اینجا رسیدی؟
۶۵	۴
۶۵	بازار
۶۶	مرور
۶۷	ساختار بازار
۶۸	تحلیل بازار (Market Analysis) در طرح کسب و کار
۷۴	روندها

۱۵۵.....	تأمین بودجه.....	۶۱۱
۱۵۶.....	تطبیق و بررسی.....	۶۱۲
۱۵۷.....	زمان بندی.....	۶۱۳
۱۵۷.....	فروش.....	۶۱۴
۱۵۷.....	مالیات بر ارزش افزوده.....	۶۱۵
۱۵۸.....	مالیات بر دارایی و هزینه های خدمات.....	۶۱۶
۱۵۸.....	تأمین کنندگان تجاری.....	۶۱۷
۱۵۸.....	مشاوران حرفه ای.....	۶۱۸
۱۵۹.....	مالیات.....	۶۱۹
۱۵۹.....	ترازنامه.....	۶۲۰
۱۶۲.....	برخی اصطلاحات مهم.....	۶۲۱
۱۶۲.....	پیش پرداخت.....	۶۲۲
۱۶۳.....	اقدام تعهدی.....	۶۲۳
۱۶۳.....	ترازنامه پیش فاکتور.....	۶۲۴
۱۶۵.....	۱۰.....	۶۲۵
۱۶۵.....	ریسک.....	۶۲۶
۱۶۶.....	ریسک تجاری چیست؟.....	۶۲۷
۱۶۷.....	درک اهمیت دانستن ریسک کسب و کار.....	۶۲۸
۱۶۸.....	انواع ریسک تجاری.....	۶۲۹
۱۷۱.....	شناسایی ریسک تجاری.....	۶۳۰
۱۷۳.....	به حداقل رساندن ریسک تجاری.....	۶۳۱
۱۷۹.....	۱۱.....	۶۳۲
۱۷۹.....	مسائل قانونی و محرمانه.....	۶۳۳
۱۸۰.....	رازداری.....	۶۳۴
۱۸۳.....	اطلاعات محرمانه تجاری.....	۶۳۵
۱۸۷.....	۱۲.....	۶۳۶

۱۸۷	فروش کسب و کار خود
۱۸۸	بازاریابی و فروش (Marketing and Sales)
۱۸۹	علت فروش را توضیح دهید
۱۸۹	بر فرصت های عالی برای کسب و کار تأکید کنید
۱۹۱	آیا شما پیش بینی می کنید؟
۱۹۱	خریداران چه کسانی هستند؟
۱۹۴	حفظ اطلاعات
۱۹۵	۱۳
۱۹۵	طرح تجاری داخلی
۱۹۶	مسیر استراتژیک
۱۹۷	مدیریت عملکرد
۱۹۸	اندازه گیری عملکرد
۱۹۹	همانگی و کنش
۱۹۹	ارتباطات
۲۰۱	تفویض اختیار
۲۰۴	طرح های غیر سنتی
۲۰۵	چشم انداز شرکت: داده های نرم و داده های سخت
۲۰۹	ایجاد استراتژی
۲۱۱	مدیریت برنامه ریزی جهت گیری عملی
۲۱۵	از کجا شروع می کنید؟
۲۲۰	مشارکت کارکنان در ایجاد تیم
۲۲۱	نکاتی در مورد تولید و استفاده از طرح داخلی
۲۲۳	تطبیق با واقعیت
۲۲۵	دست یکنواخت سیاسی شرکت ها
۲۳۰	استفاده از طرح های تجاری برای مناقصه
۲۳۴	پیوست ها

۲۳۴	پیوست ۱
۲۳۶	پیوست ۲
۲۴۱	پیوست ۳
۲۵۰	نتیجه گیری و پیشنهاد:
۲۵۰	مثال ها
۲۵۰	مثال ۱. طرح کسب و کار تولیدی (تولید داروهای گیاهی)
۲۶۴	مثال ۲. طرح کسب و کار خدماتی (آموزشگاه رانندگی)
۲۷۶	فهرست لغات

www.ketab.ir

هدف کتاب

ساختار این کتاب جهت راهنمایی نوشتن طرح تجاری شماست. در حالی که ممکن است برخی از عناصر یافته های نهایی وجود داشته باشد که از ورود حرفه ای یک حسابدار، کارشناس بازاریابی و غیره بهره مند شود، باید بتوانید عناصر اصلی طرح را خودتان بنویسید. معتمد شخصی که مجبور به اجرای طرح است، باید مالک تمام ایده های موجود در آن باشد. از دلایل این امر این است که شما باید آن را به صورت حضوری ارائه دهید، که اگر مستقیماً در تهیه آن مشارکت نداشته باشید، این کار برایتان دشوارتر است. دلیل دوم این است که نوشتن طرح به شما کمک می کند تا مطالب آنرا گسترش دهید. حضور در مقابل شریک تجاری یا سرمایه گذار احتمالی، زمان نامناسبی است که می توانید کاملاً با طرح آشنا نباشید یا اینکه آن منطقی که فکر می کنید وجود دارد.

اغلب به افرادی که تمایل به همکاری در نوشتن واقعی طرح تجاری دارند، نزدیک می شوم. معمولاً آنها به توانایی خود در نگارش زبان انگلیسی قانع کننده، اطمینان ندارند. بهتر است کسی را در این مسیر، جهت همکاری، انتخاب کنید. اما مالک طرح، شخصی که طرح را بفروشد و مجری آن باشد، واقعاً باید یک پیش نویس اولیه برای کار در موضوعات اصلی، تهیه کرده باشد. رویکرد اخیرم، نمونه ای از انتخاب روش نادرست در امور کارها، جهت همکاری با فردی جهت تهیه طرح خود است.

شیوه نوشتن یک طرح تجاری

پس از بحث و بررسی، مشخص شد که فقط ایده طرح کلی را داشته است. هر وقت از جزئیات عناصر طرح سوال کردم، پاسخی وجود نداشت. برخی افراد مناسب تهیه ایده های گسترده هستند، اما از نظر جزئیات، ضعیف اند، ولی هنوز هم می توانند بسیار موفق باشند.