



طرح کسب و کار
هوشمندانه

مؤلف:

کوان ویلامز

مترجم:

دکتر محمد حقیقی

سعید سره، ستار حمزه

انتشارات میدانچی

بهار ۱۳۹۲



مدرسنامه : ویلیامز، کوان
Williams, Kevan
عنوان و نام پدیدآور : طرح کسب و کار هوشمندانه / مؤلف: کوان ویلیامز؛
مترجمین: دکتر محمدحقیقی، سعید سره، ستاره حمزه
مشخصات نشر : تهران : انتشارات میدانچی، ۱۳۹۲.
شابک : ۹۵۰۰۰ ریال: 9-8-93683-600-978
وضعیت فهرست‌نویسی : فیا
موضوع : کسب و کار
موضوع : موفقیت در کسب و کار
موضوع : کسب و کار - ارتباط
رده‌بندی کنگره : ۱۳۹۲ ط ۹ و ۲۲ / HF ۵۷۱۸
رده‌بندی دیوپی : F58 / ۴۵۲
شماره کتابشناسی ملی : ۲۲۲۲۷۸

طرح کسب و کار هوشمندانه

مؤلف: کوان ویلیامز
مترجمین:
دکتر محمد حقیقی
سعید سره، ستاره حمزه

مدیر تولید: معصومه رضائی
مدیر اجرایی: مرضیه حیدری
بازخوانی: اشکان سره
طراح جلد و صفحات داخلی: آتلیه انتشارات میدانچی
حروفچینی و صفحه‌آرایی: انتشارات میدانچی
ارتباطات: عاطفه سورجی، ویدا جواد
قطع: رقعی
نوبت چاپ: اول - بهار ۱۳۹۲
شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه
بها: ۹۵۰۰۰ ریال
شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۳۶۸۳-۸-۹

دفتر مرکزی: تهران، سپهرودی شمالی،
کوی منجیری، پلاک ۶۰، طبقه ۳، واحد ۱۲

وبسایت اینترنتی
WWW.MEIDANCHI.IR

تلفن: ۸۸۵۱۵۱۵۰

حق چاپ برای ناشر محفوظ است.
هرگونه کپی‌برداری و درج مطالب این کتاب در سایر دیگر منوط
به اجازه کتبی ناشر بوده و طبق قوانین حمایتی وزارت فرهنگ و
ارشاد اسلامی، متخلفین تحت پیگرد قانونی قرار خواهند گرفت.

از مراکز بخش کتاب و کتابفروشی‌های تهران و شهرستان‌ها خواهشمندیم جهت دریافت امتیاز بخش
کتاب‌های انتشارات میدانچی فقط با تلفن ۸۸۵۱۵۱۵۰ تماس حاصل نمایند.

در محیط پیشرفته بازرگانی امروز ورود به گستره بازارهایی که بیش از پیش رقابتی شده، نمی‌تواند با شیوه‌های آزمون و خطا و رویکردهای سنتی به درستی انجام گیرد. در این محیط پویا و پیچیده برای آغاز فعالیت‌های تولیدی و تجاری و انجام سرمایه‌گذاری تدوین یک برنامه فراگیر و آینده‌نگر بر پایه واقعیت‌های درون‌سازمانی و محیط بیرونی آن یا به دیگر سخن با نگاه راهبردی گامی حیاتی به شمار می‌آید. در چند دهه اخیر این موضوع در ادبیات مدیریت بازرگانی نیز جایگاه ویژه‌ای یافته است. تدوین طرح کسب و کار (Business Plan) همچون نقشه‌ای فراگیر راهیابی سرمایه‌گذاران و دست‌اندرکاران کسب و کار را به دنیای پویا و پر از چالش تجارت و دستیابی آنها را به هدف‌های آرمانی آسان می‌سازد. کتاب طرح کسب و کار هوشمندانه که به وسیله آقای کوان ریلمن تدوین شده و ترجمه آن تقدیم علاقه‌مندان مباحث کاربردی مدیریت بازرگانی می‌گردد، در برگزیده مباحث و موضوعات مهم و مفید و ارزشمند برای دست‌اندرکاران امور صنعت و تجارت و همه کسانی است که مایلند فعالیت‌های اقتصادی و تلاش‌های کارآفرینانه خود را در فضای رقابتی امروز آگاهانه و هوشمندانه آغاز نموده و پیروز نمایان شوند. در این کتاب که حاوی رهنمودهای فراوان برای علاقه‌مندان و خوانندگان است، نگاه استراتژیک، کاربردی و واقع‌بینانه مورد تأکید بوده و مطالعه آن می‌تواند راه پرفراز و نشیب تجارت در محیط ناآرام کم‌ثبات و پویای امروز را برای آنان که پا به این عرصه‌ها می‌گذارند، هموارتر نماید.

مترجمین

فهرست مطالب

فصل ۱: مقدمه‌ای بر نوشتن طرح کسب و کار.....	۹
۱-۱- هدف ما.....	۱۰
۱-۲- خوانندگان طرح کسب و کار دنبال چه چیزی هستند؟.....	۱۲
۱-۳- ساختار طرح کسب و کار.....	۱۳
۱-۴- نحوه کامل کردن هر بخش.....	۱۶
۱-۵- اهمیت خلاصه مدیریتی.....	۱۶
۱-۶- محدوده زمانی نوشتن کسب و کار.....	۱۷
۱-۷- آماده شدن برای نوشتن طرح کسب و کار.....	۱۹
فصل ۲: شروع کار.....	۲۳
۲-۱- چگونه طرح کسب و کار خود را بنویسید.....	۲۳
۲-۲- کسب و کار من چیست؟.....	۲۴
۲-۳- رسالت (فلسفه وجودی).....	۲۵
۲-۴- چشم‌انداز - سرمنزل کسب و کار شما کجاست؟.....	۲۷
۲-۵- فعالیت‌های روزانه.....	۲۹
۲-۶- ارزش‌ها و اصول راهنما.....	۳۰
فصل ۳: رقابت: نحوه شکست دادن رقبا.....	۳۵
۳-۱- مزیت رقابتی.....	۳۵
۳-۲- کسب و کار من چه نیازی را برآورده می‌کند؟.....	۳۶
۳-۳- چگونه می‌توانید در کسب و کار خود منبعی برای مزیت رقابتی ایجاد کنید؟.....	۳۶
۳-۴- رهبری هزینه.....	۳۷
۳-۵- متمایزسازی.....	۴۲
۳-۶- تمرکز.....	۴۵
۳-۷- کدام یک برنده می‌شود؟.....	۴۷
۳-۸- ثبات.....	۴۸
۳-۹- تجزیه و تحلیل آینده.....	۵۰
۳-۱۰- تحلیل PESTLE.....	۵۰
۳-۱۱- تحلیل نیروهای پنج‌گانه پورتر.....	۵۳
۳-۱۲- تجزیه و تحلیل SWOT.....	۵۶
فصل ۴: کنترل قدرت بازار.....	۵۹
۴-۱- بازاریابی - عامل کلیدی در موفقیت.....	۵۹

۶۰	۲-۴ چگونه می‌توان از به هدر رفتن پول در بازاریابی جلوگیری کرد؟
۶۲	۳-۴ بازاریابی و فروش
۶۳	۴-۴ من به یک لکسوز نیاز دارم... یک لکسوز بسیار گران
۶۴	۵-۴ محصولات یا خدمات
۶۸	۶-۴ بازاریابی و فروش محصولات
۶۸	۷-۴ بازاریابی و فروش خدمات
۷۰	۸-۴ کسب و کار - به - کسب و کار یا کسب و کار - به - مشتری؟
۷۳	۹-۴ می‌خواهید دنیا از چه منظر به کسب و کار شما نگاه کند؟
۷۴	۱۰-۴ نام کسب و کار
۷۸	۱۱-۴ کدام مشتریان را نمی‌خواهید؟
۸۰	۱۲-۴ آیا بازار به اندازه کافی بزرگ است؟
۸۳	۱۳-۴ قیمت‌گذاری
۹۲	۱۴-۴ تخفیف دادن یا ندادن؟
۹۴	۱۵-۴ ایجاد یک برند
۹۷	۱۶-۴ بازاریابی اینترنتی
۱۰۱	فصل ۵: پول در آوردن: بهترین قسمت طرح
۱۰۲	۱-۵ پول حرف می‌زند
۱۰۳	۲-۵ ما چگونه پول در می‌آوریم؟
۱۰۶	۳-۵ سخنان بی‌ربط؟ به هیچ وجه
۱۱۰	۴-۵ پول نقد پادشاه است!
۱۱۲	۵-۵ مدیریت جریان پول نقد
۱۱۳	۶-۵ کسب و کار شما به لحاظ مالی تا چه اندازه کارآمد است؟
۱۱۵	۷-۵ برای مشاوره مالی به کجا مراجعه کنیم؟
۱۱۷	فصل ۶: جذب سرمایه برای کسب و کار
۱۱۷	۱-۶ منابع جذب سرمایه
۱۲۰	۲-۶ انتخاب شما برای جذب سرمایه
۱۲۴	۳-۶ چه مقدار سرمایه نیاز دارم؟
۱۲۶	۴-۶ ترغیب افراد برای سرمایه‌گذاری
۱۲۶	۵-۶ در نظر گرفتن جذب سرمایه در طرح کسب و کار
۱۲۹	فصل ۷: بعد انسانی طرح کسب و کار
۱۲۹	۱-۷ شما رئیس هستید
۱۳۲	۲-۷ مشاغل کلیدی

۱۳۶	۳-۷- رشد کسب و کار.....
۱۳۷	۴-۷- آیا می‌توانید رشد کنید؟.....
۱۳۸	۵-۷- کسب و کارهای فامیلی.....
۱۴۱	فصل ۸: حفاظت از ایده‌ها.....
۱۴۲	۱-۸- آیا دانش مفیدی دارید؟.....
۱۴۴	۲-۸- حفاظت از دانسته‌های خود.....
۱۴۷	۳-۸- حفاظت از اعتبار کسب و کار.....
۱۴۸	۴-۸- پرداختن به موضوع دانش در طرح کسب و کار.....
۱۴۹	فصل ۹: نحوه خلاصه کردن طرح کسب و کار در دو صفحه: خلاصه مدیریتی.....
۱۴۹	۱-۹- هدف.....
۱۵۰	۲-۹- ساختار.....
۱۵۹	فصل ۱۰: ارائه طرح کسب و کار.....
۱۵۹	۱-۱۰- بر روی کاغذ.....
۱۶۰	۲-۱۰- پاورپوینت.....
۱۶۱	۳-۱۰- ارائه فردی.....
۱۶۲	۴-۱۰- نکته نهایی.....
۱۶۵	فصل ۱۱: طرح کسب و کار در عمل.....
۱۶۶	۱-۱۱- طرح کسب و کار شما به عنوان یک ابزار مدیریت.....
۱۶۷	۲-۱۱- علانم خطر.....
۱۶۹	۳-۱۱- کمک به تنظیم بودجه.....
۱۶۹	۴-۱۱- مدیریت کارمندان.....
۱۷۰	۵-۱۱- چه اتفاقی می‌افتد اگر طرح ما اشتباه باشد؟.....
۱۷۳	ضمایم.....
۱۷۳	ضمیمه ۱- الگوی طرح کسب و کار.....
۱۷۹	ضمیمه ۲- توضیحاتی در مورد الگوی طرح کسب و کار.....
۱۸۵	ضمیمه ۳- تحلیل PESTLE.....
۱۸۷	ضمیمه ۴- تحلیل نیروهای پنج‌گانه پورتر.....
۱۸۹	ضمیمه ۵- منابع اطلاعاتی و پشتیبانی.....