

# پلان تجارتی چیست؟

هر پلانی که جهت پیش‌بینی تخصصی ص منابع تمرکز بر روی نقد اطکلی دی، و دریافت مشکلات و فرصت ها از ان استفاده می شود عبارت از پلان تجارتی است.



# پلان تجارتی چه می‌باشد؟

یک سند آماده می‌شود که نشان دهنده طرح خردی‌داری اموال، فروشات تخمینی، منابع لازمی مالی، یک ستراتیژی پشبینی شده مارکیت ویا یک طرح خساره‌ی امداد بدهست آمده در جریان تجارت.

## وقتی که یک پل ان تجارتی را می‌سازی د چهار جمله پاین را در نظر داشته باشید:

1. کدام تولیدات و خدمات را تجارت شما فراهم می‌کند و کدام ضروریات را در جامعه مرفوع می‌سازد.
2. کی‌ها است مشتریان برای اموال تجارتی و خدمات شما و آن‌ها چرا این اجنس و خدمات را از شما خریداری خواهد کرد.
3. چطور به مشتریان خوبیش خواهد رسید.
4. از کجا بنیه مالی خوبیش را بخاطر انکشاف تجارت تمویل نمود.

## هدف از پلان تجارتی

1. هدف اول پلان تجارتی عبارت از ضروریات مشتریان، منابع مالی و تنظیم ساختن منابع ، مفاد و دیگر ضروریات که برای تطبیق تجارت در آن پیشبنی شده باشد لازم است.

## چطور یک پلان تجارتی ساده را نوشت:

- پلان تجارتی باید حاوی مطالب ذیل باشد.
- تخمین درآمد و مصارفات
- مدت پلان
  - تخمین فروشات
  - تنبیه، مارکیت و فروش محصولات با در نظر داشت
  - محصول

# محتویات پلان تجارتی

- تعریف نمودن درست شتراتیزی مارکیت
- کارمحاتاطانه در تعیین سیاست قیمت گذاری-
- بشمول انگیزه فروشات، قرضه و تخفیف قیمت  
در فروش مواد خارج از فصل وغیره
- ستراتیزی انکشاف فروشات به اساس ضرورت
- تنظیم دوران پول نقد
- تخمین ضروریات مالی و ضرورت قرضه در  
صورتیکه لازم باشد

# محتویات پلان تجارتی

- طرح و پیش‌بنی منابع قرضه و قیمت قرضه
- پلان لوزستیکی بشمول قیمت ذخیره؛ صورت وجودی و انتقالات

# محتویات پلان تجارتی

- قیمت ضروریات قوای بشری
- تخمین فروشات و مالیات بر عایدات
- تخمین عواید مجموعی و در آمد خالص مالی
- تخمین زیان و مفاد
- فکتورهای خطر و طرح نمودن مقیاس های
- مصوئنیت

## ضروریات برای آماده ساختن پلان تجارتی

- تخمین تقاضا برای مواد زراعتی در ساحه
- انواع مورد پسند و ضروریات مشتریان ما
- زمان اوج فروشات و مدت زمان خارج فصل
- تعیین ساحه که دسترسی به آن سهل تر است
- فعالیت‌های رقابتی در صورت امکان در پلان تجارتی
- درک اوضاع سیاسی و اجتماعی
- خط مشی دولت به ارتباط تجارت ما

# ضروریات برای آماده ساختن پلان تجارتی

آگاهی کافی از:

- محصولات که باید فروخته شود.
- مشتریان و ضرورت های آنها.
- ستراتیژی بازاریابی

# ضروریات برای آما ده ساختن پلان تجاری

- تمویل کنندگانی عمده پروژه‌ای انکشاف زراعت و ساحه فعالیت آنها
- پلان‌های دولتی در رابطه به انکشاف سیستم‌های آبیاری و غیره

## مراحل پل ان تجارتی

- تحلیل و تجزیه فرصت های مارکیت.
- تحلیل و تجزیه فصل نمودی.
- تحقیق و انتخاب مارکیت های مورد دف.
- انکشاف ستراتیژی مارکیت رقا بتی.
- انکشاف کمپاین ارتقاء فروشات.
- تطبیق پروگرام بازاریابی.
- کنترول سعی و تلاش بازاریابی.

## شش: بخاطر فرشندهای مواد زراعتی

ک فروشنده باشد برای دهاقنی مواد عرضه نماید

- مخصوصات : از قبیل تخم، کود کیمیاگری ، وسایل زراعتی و آفت کش ها در فصل مناسب.
- موقعت : درجای که مناسب برای دهاقن باشد.
- وقت : در وقتی که دهاقن به آن اشد ضرورت داشته باشد.
- مقدار دقیق : بسته بندی مناسب و کیفیت که دهاقن میخواهد آنرا بدست آورد.
- قیمت دقیق : قیمت مناسب برای فروش گذاشته شود.
- رهنمایی دقیق : یعنی چطور میتوان مواد ضروری زراعتی را به طرقی های درست و مصون ان استفاده شود .

تشکر

سوال؟