

# پلان تجارتی چه میباشد؟

یگ سند آماده شده خوب که نشان دهنده طرح خریداری اموال؛ فروشات تخمینی؛ منابع لازمی مالی؛ یک ستراتیژی پیش‌بینی شده مارکیت و یا یک طرح خساره یامفاد بدست آمده در جریان تجارت.



# هدف از پلان تجاری

- هدف اول پلان تجاری مواد ضروری زراعتی عبارتند از پیش بینی ضروریات مالی و تنظیم ساختن منابع مالی و دیگر ضروریات که برای تطبیق پلان تجاری لازم است.



# محتویات پلان تجاری

پلان تجاری باید حاوی مطالب ذیل باشد.

- تخمین درآمد و مصاريفات
- مدت پلان
- تخمین تهيه و فروشات.
- تنظيم ؛ ماركيت و فروش محصولات با در نظر داشت نباتات



# محتویات پلان تجاری

- تعریف نمودن درست شتراتیژی مارکیت
- -کار محتاطانه در تعیین سیستم قیمت گذاری بشمول تشدید در فروشات، قرضه و تخفیف قیمت در فروش مواد خارج از فصل وغیره .
- ستراتیژی انکشاف فروشات به اساس ضرورت .
- تنظیم دوران پول نقد.
- تخمین ضروریات مالی و ضرورت قرضه در صورتیکه لازم باشد.



# محتویات پلان تجاری

- طرح و پیشنبی منابع قرضه و قیمت قرضه
- پلان لوژستیکی بشمول قیمت ذخیره؛ صورت موجودی و انتقالات.



# پلان تجارتی برای فروشنده های مواد ضروری زراعتی



# محتویات پلان تجاری

- 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 مسئونیت.



# ضروریات برای آماده ساختن پلان تجاری

- تخمین تقاضا برای مواد ضروری زراعتی در مارکیت ساحوی .
- نمونه حاصل دهی
- آخرین نمونه یا سمپل استعمال مواد ضروری زراعتی.
- مارک ها و علامت های مشهور تجاری مواد ضروری زراعتی و اندازه دسته بندی آن
- زمان اوج فورشات و مدت زمان خارج فصل.
- تعیین ساحه برای مصارف زیاد مواد ضروری زراعتی.

# ضروریات برای آماده ساختن پلان تجاری

- فعالیتهای رقابتی در صورت امکان در پلان تجاری
- درک اوضاع سیاسی و اجتماعی
- خط مشی دولت به ارتباط زراعت.



# ضروریات برای آماده ساختن پلان تجاری

آگاهی کافی از:

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



# ضروریات برای آما ده ساختن پلان تجاری

- تمویل کنندهای عمدۀ پروژهای اکشاف زراعت وساحه فعالیت آنها.
- پلان های دولتی در رابطه به اکشاف سیستیم های آبیاری مارکیت.



# مراحل پلان تجارتی

- تحلیل و تجزیه موقع یا فرصت مارکیت
- تحقیق و انتخاب مارکیت هد فمند.
- انکشاف ستراتیژی مارکیت رقا بتی.
- انکشاف کمپاین ارتقاء فروشات.
- تطبیق پروگرام بازاریابی.
- کنترول سعی و تلاش بازاریابی.



# شش د: بخاطر فرشندهای مواد ضروری زراعتی

یک فروشنده باید برای دهاقین مواد عرضه نماید

- محصولات دقیق: ولو که تخم، کود کیمیاوی و یا آفت کش باشد.
- جای دقیق: در جایی که مناسب برای دهاقین باشد.
- وقت دقیق: در وقتی که دهاقین به آن اشد ضرورت دارند.
- مقدار دقیق: بسته بندی مناسب و کیفیت که دهاقین میخواهند آنرا بدست آرند.
- قیمت دقیق: قیمت مناسب برای فروش
- رهنمایی دقیق: یعنی چطور میتوان مواد ضروری زراعتی را به طریقه های درست و مصون ان استعمال کرد .