

پلان تجارتی چیست ؟

هر پلانی که جهت پیش‌بینی تخصصی صنایع تمرکز بر روی نقاط کلیدی، و دریافت مشکلات و فرصت‌ها از آن استفاده می‌شود عبارت از پلان تجارتی است.

پلان تجارتی چه می باشد ؟

یکی سند آماده می شود که نشان دهنده طرح خریداری اموال ، فروشات تخمینی، منابع لازمی مالی، یک ستراتیژی پیش بینی شده مارکیت ویای یک طرح خساره ای امفاد بدست آمده در جریان تجارت .

وقتی که یک پلان تجارتي را میسازید چه ار جمله پاین را درنظر 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 تجارتي و خدمات شما و ان‌ها چرا این اجناس و خدمات را از شما خریداری خواهد کرد.
3. چگونه به مشتریان خویش خواهد رسیدی‌د.
4. از کجا بنیه مالی خویش را بخاطر ان‌کشاف تجارت تمویل نمود.

هدف از پلان تجارتي

1. هدف اول پلان تجارتي عبارت از ضروریات
مشتریان، منابع مالی و تنظی م ساختن منابع ،
مفاد و دی گ ر ضروریات که برای تطبیق
تجارت در ان پیش بینی شده باشد لازم است.

چطور یک پلان تجارتي ساده را نوشت:

پلان تجارتي بايد حاوي مطالب ذيل باشد.

تخمين درآمد و مصارفات

● مدت پلان

● تخمين فروشات

● تنظيم، مارکيت و فروش محصولات با در نظر داشت
محصول

محتویات پلان تجارتی

- تعریف نمودن درست‌ترین شیوه‌های بازاریابی
- کارمحتاطانه در تعیین سیستم قیمت‌گذاری -
بشمول انگیزه‌های فروش، قرضه و تخفیف قیمت
. در فروش مواد خارج از فصل و غیره
- استراتژی‌های انکشاف فروشات به اساس ضرورت
 - تنظیم دوران پول نقد
- تخمین ضروریات مالی و ضرورت قرضه در
صورتی‌که لازم باشد

محتویات پلان تجارتی

- طرح و پیش‌بینی منابع قرضه و قیمت قرضه
- پلان لوژستیک‌های بشمول قیمت ذخیره؛ صورت موجودی و انتقالات

محتویات پلان تجارتی

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

ضروریات برای آماده ساختن پلان تجارتي

- 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 دسترسى به آن سهل تر است
- فعالیتهای رقابتي در صورت امکان در پلان تجارتي
- درک اوضاع سیاسی و اجتماعی
- خط مشی دولت به ارتباط تجارت ما

ضروریات برای آماده ساختن پلان تجارتي

آگاهی کافی از:

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

ضروریات برای آماده ساختن پلان تجارتی

- تمویل کننده‌های عمده پروژه‌های انکشاف زراعت
وساحه فعالیت آنها
- پلان‌های دولتی در رابطه به انکشاف سیستم‌های
آبیاری و غیره

مراحل پلان تجارتی

- تحلیل و تجزیه فرصت های مارکیته
- تحلیله و تجزیه فصل نموی
- تحقیق و انتخاب مارکیته های مورد هدف
- انکشاف استراتیژی مارکیته رقابتی
- انکشاف کمپاین ارتقاء فروشات
- تطبیق پروگرام بازاریابی
- کنترل سعه و تلاش بازاریابی

شش: بخاطر فرشندهای مواد زراعتی

ی فروشنده بایدهای دهاقین مواد عرضه نماید

- محصولات : از قبیل تخم، کود کی می اوی ، وسایل زراعتی و آفت کش ها در فصل مناسب.
- موقعیت : درجای که مناسب برای دهاقین باشد.
- وقت : در وقتی که دهاقین به آن اشد ضرورت داشته میباشند.
- مقدار دقیق : بسته بندی مناسب و کیفیتی که دهاقین می خواهند آنرا بدست آرند.
- قیمت دقیق : قیمت مناسب برای فروش گذاشته شود.
- رهنمای دقیق : یعنی چطور میتوان مواد ضروری زراعتی را به طریق های درست و مصون آن استفاده شود .

تشکر

سوال؟
