کتاب دستیابی به غیر ممکن ها
فصل دوم:طرح تجاری

- ۲-۱تست سلامت کسب و کار
  - ۱-مقدمه
  - ۲-کیوارکد دانلود فایل سلامت کسب و کار
  - ۳-فایل سوالات قبل از مشاوره و تحلیل کسب و کار
- ۲-۲سوالات اولیه مشاوره و تحلیل کسب و کار
  - ۱-مقدمه
  - ۲-کیوارکد فایل سوالات قبل و از مشاوره
- ۲-۳ Swot چیست و چگونه کسب و کار شمارو متحول می کند؟
  - ۱-تجزیه و تحلیل swot طراحی مسیر رشد
  - ۲-تصویر ماتریس swot
  - 3-تحلیل چهارگانه swotدر عمل
  - ۴-ذهنی مدیر swot
  - ۵-جمع بندی
- ۲-۴تحقیقات بازار و جلسه با فعالین صنعت حوزه کسب و کار
  - ۱-تحقیقات بازار
  - ۲-روش ها و ابزار های شناخت بازار
  - ۳-تاثیر شناخت بازار بر استراتژی بازاریابی
  - ۴-دسته بندی تحقیقات بازار
  - ۵-سوالات تحقیقا بازار برای کسب و کار ها
  - ۶-سوالات مطالعه درمورد بازار
  - ۷-سوالات درباره بازار هدف و جامعه اماری مشتریان
  - ۸-سوالاتی که باید از مشتریان پرسیده شود
  - ۹-برای انالیز بازار رقابتی چه سؤالاتی باید پرسید؟
- ۲-۵پیشنهاد فروش منحصر به فرد usp
  - ۱-مفهوم و اهمیت usp
  - ۲-اجزای اصلی usp
  - ۳-چه چیزی uspنیست
  - ۴-تفاوت usp و ارزش پیشنهاد ی
  - ۵-مزایای داشتن usp
  - ۶-مراحل طراحی یک uspموثر
  - ۷-ویژگی های یک usp قدرتمند
  - ۸-نمونه های موفق usp در برند های مشهور
- ۲-۶ چیدمان و تدوین بوم کسب و کار و شرکای تجاری
  - ۱-مقدمه چیدمان و تدوین بوم کسب و کار
  - ۲-تعریف بوم کسب و کار
  - ۳-اجزای ۹گانه بوم مدل کسب و کار
  - ۴-تصویرنمونه بیزنس پلن
  - ۵-مزایای استفاده از بوم مدل کسب و کار
  - ۶-نکاتی درمورد نوشتن بوم کسب و کار
- ۲-۷تنظیم بیزنس پلن
  - ۱-بیزنس پلن چیست ؟
  - ۲-انواع بیزنس پلن
  - ۳-اجزای اصلی بیزنس پلن
  - ۴-چرا بیزنس پلن مهم است ؟
  - ۵-نکات طلایی در نگارش بیزنس پلن
  - ۶-ترفند های نوشتن بیزنس پلن
  - ۷-چه زمانی بیزنس پلن رو اپدیت کنیم؟
  - ۸-لینک فایل چند نمونه بیزنس پلن
- ۲-۸برنامه ریزی بازاریابی
  - ۱-برنامه بازاریابی marketing plan چیست؟
  - ۲-اهمیت برنامه ریزی بازاریابی؟
  - ۳-انواع برنامه بازاریابی
  - ۴-اجزای اصلی یک مارکتینگ پلن حرفه ای
  - ۵-خطاهای رایج در نوشتن مارکتینگ پلن
  - ۶-داشتن یک برنامه بازاریابی موثر
  - ۷-تفاوت برنامه بازاریابی و استراتژی بازاریابی
- ۲-۹انتخاب استراتژی بازاریابی و فروش و رسانه انتشار
  - ۱-استراتژی فروش و بازاریابی چیست
  - ۲-استراتژی های رایج و موثر بازاریابی برای رشد کسب و کار ها
  - ۳-روش تدوین استراتژی بازاریابی پر بازده
  - ۴-انواع استراتژی های فروش
  - ۵-نمونه هایی از بهترین استراتژی های فروش موفق
  - ۶-انتخاب استراتژی بازاریابی
  - ۷-انتخاب رسانه انتشار
  - ۸-عوامل مهم در انتخاب رسانه انتشار
- ۲-۱۰تدوین کمپین فروش و بازاریابی
  - ۱-کمپین چیست ؟
  - ۲-چرا باید از کمپین فروش استفاده کنیم ؟
  - ۳-مراحل طراحی یک کمپین
  - ۴-تصویر روش برگزاری کمپین
  - ۵-کمپین چه چیزی نیست ؟
  - ۶-خودتان را به یک رسانه محدود نکنید