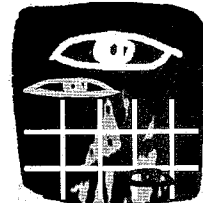


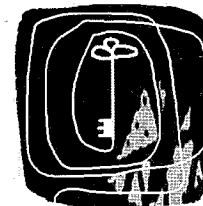
طرح تجاری بک صفحه ای شرکت نرم افزار

گسترش زدنگ به یک شرکت جهانی ۲ میلیارد دلاری که برای گردش کار هزار شرکت برتر ایالات متحده، شهرهای بزرگ و نمایندگی‌های دولتی چاره‌اندیشی کند.
اداره‌ی مرکزی زدنگ در سن فرانسیسکو خواهد بود و مراکزی هم در نیویورک، دالاس و لندن خواهد داشت.



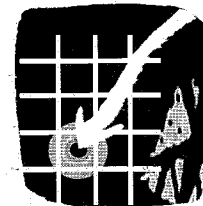
چشم انداز

یافتن راه‌های افزایش بهره‌وری که هزینه‌ی کارگرها، مواد اولیه و نگهداری را کم کند.



سامانیت

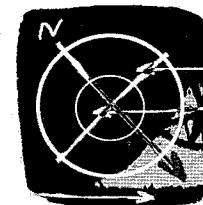
افزایش درآمد تلفیقی از ۳۰٪ به ۹۰۰ میلیون دلار در سال مالی ۲۰۰۲.
سوددهی تا قبل از بهره و مالیات ۹۰ میلیون دلار.
افزایش سود خالص از ۴۶/۵٪ به ۵۵٪.
راه‌اندازی حداقل ۶۰۰ سیستم جدید تا تاریخ ۲۰۰۲/۱۲/۳۱.
سوق دادن حداقل ۴۰۰ مشتری فعلی به سمت محصول اینترنتی زدنگ تا آخر سده‌های دوم ۲۰۰۲.



اهداف

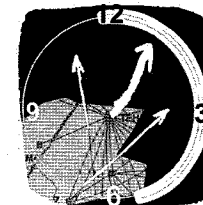
معرفی محصول جدید اینترنتی تا ۳۱ مارس؛ فروش ۲۵ میلیون دلار در سده‌های دوم، ۵۰ میلیون دلار در سده‌های سوم و ۸۵ میلیون دلار در سده‌های چهارم.
افزایش فروش به ازای هر کارمند از ۲۵۰ هزار دلار به ۳۰۰ هزار دلار.
کاهش مهلت پرداخت بدهی از ۶۰ روز به ۴۵ روز تا ۲۰۰۲/۶/۳۰.
رسیدن به تعداد ۳۶ هزار تا تاریخ ۲۰۰۲/۱۲/۳۱.

شرکا: هم‌راهی و شراکت با پیش‌تازان صنعت در بازآرایی و یافتن راه حل.
روی‌کرد محصول: تقدم ساخت‌یافتگی بر سفارشی بودن، قواعد تجاری در برابر برنامه‌های مرسوم.
گسترش و تحقیق: یافتن راه حل برای گردش کار، سیستم‌های باز، شی‌گرا، منعطف.
منابع: در دسترس بودن نیروی انسانی و سیستم‌ها
تشکیل یک تیم مسوول و منعطف.
اجرای برنامه‌های تشویق کارمندان برای جبران خدمات آن‌ها.



استراتژی

ایجاد برنامه‌ی جامع استخدام و ابقای کارمندان تا تاریخ ۱/۱۵.
اتمام آزمایش بتا برای طرح اجرای جریان فرآیند تا ۴/۱۵.
راه‌اندازی طرح‌ونقد جهانی مشتریان برای به اشتراک گذاشتن عمل‌کردها و نتایج تا تاریخ ۷/۳۱.
اتمام بهسازی امکانات تا ۸/۳۱ در دالاس و ۱۰/۳۱ در لندن.
اجرای سیستم گزارش مالی در سطح طرح به ازای بدهی تا ۱۰/۳۱.
اجرای برنامه‌ی تقویت توانایی‌های حرفه‌ای تا ۱۱/۳۰.
برنامه‌ریزی برای اتوماسیون اجباری فروش تا ۶/۳۰، اجرای آن تا سده‌های چهارم ۲۰۰۲.



برنامه‌ها

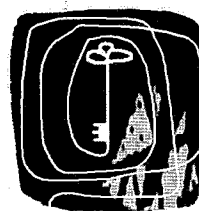
طراحی بک صفحه ای خرده فروش پهلوان اداری

رشد شرکت میلمان اداری جونز به یک شرکت ۲۰ میلیون دلاری در سه سال آینده که در مقایسه با شرکت های بزرگ، میلمان اداری با قیمت رقابتی و خدمات بهتر تهیه کند.



چشم انداز

ما فضای کاری جدید خلق می کنیم.

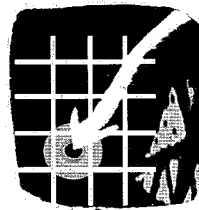


مانوریت

تولید ۱۱/۵ میلیون دلار جنس فروشی، با افزایش یک میلیون دلاری نسبت به سال قبل.

افزایش سود خالص از ۲۸٪ به ۳۳٪

افزایش سود خالص به ۹۵۰ هزار دلار در سال ۲۰۰۲، یک افزایش ۱۴ درصدی
افزایش سطح سفارش ها از ۱۰۰ هزار دلار به ۵۰٪ تجارت؛ ۲۵۰ هزار دلار به ۲۰٪ تجارت.



اهداف

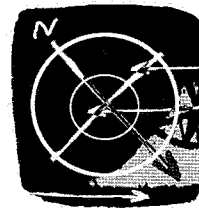
کسب اعتبار به خاطر ارائه خدمات خوب، تبدیل شدن به نور دستورم میلمان اداری.

تمرکز روی شرکت های در حال رشد در فضای ۱۰۰ میلی.

موسسات مالی، بیمه و شرکت های کامپیوتری، بازار هدف هستند.

حفظ امتیاز قیمت رقابتی با کم نگهداشتن هزینه های ثابت.

فروش از طریق کاتالوگ، مصرف نکردن سرمایه در نمایشگاه یا انبار



استراتژیا

تکمیل دفترچه راه نمای بازاریابی و ارسال به مشتریان فعلی از راه اینترنت تا ۳۱ ژانویه.

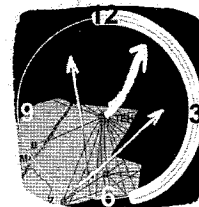
واگذار کردن ۱۰ فرم درخواست برای نمایشگاه های خرده و عمده فروشی تا ۲/۲.

برگزاری دو کارگاه "بازدهی فضای کاری" در مارس.

اضافه کردن طراحی کامپیوتری و نرم افزارهای طراحی تا ۵/۳۱.

انجام تحقیق درباره ی دو فروشنده ی جدید تا ۶/۲.

طراحی دوباره ی بانک اطلاعاتی تا ۷/۵ برای تسهیل پست الکترونیکی مستقیم.



بیتابا

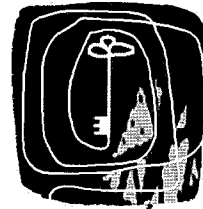
طرح تجاری پک صفحه ای لامپ رنگ ناب

دنیایی رنگارنگ برای همه می‌سازیم؛ کافی است رنگ
دل‌خواهتان را انتخاب کنید.



چشم انار

ما لامپ‌هایی با رنگ‌های رنگین‌کمان تولید می‌کنیم؛
لامپ‌هایی که می‌توانند به هر رنگی در آیند.



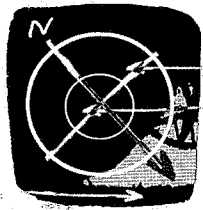
ماهوریت

تولید ۱۰۰ هزار لامپ در سال اول
افزایش ۱۵۰ درصدی تولید در سه سال اول
گرفتن ۵۰٪ سهم بازار لامپ در سه سال
تولید حداقل سه محصول جدید در هر سال



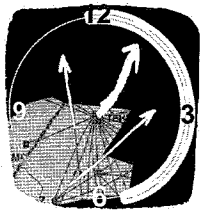
اهداف

تولید لامپ‌های کم‌مصرف (مانند لامپ چراغ خواب)
تبلیغ در تلویزیون و روزنامه‌ها
استخدام ۸۰٪ کارمندان به صورت قراردادی
گسترش توزیع از تهران به دیگر شهرها



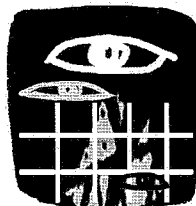
استراتژیا

سه ماه کار تحقیقاتی آزمایشگاهی برای رسیدن به بهترین
روش تولید انبوه
تولید به ترتیب لامپ چراغ خواب، لامپ اتاق کودک، لامپ
مصرف عمومی و لامپ قوی و پروژکتور
تولید در کارگاه در سال اول و بعد گسترش کارگاه به
کارخانه



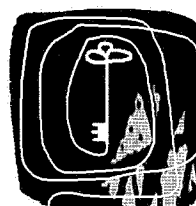
بیزینس

طرح تجاری یک صفحه ای شرکت کتاب رسان



چشم انداز

با یک چشم به هم زدن، کتاب به دست مشتری می‌رسد.



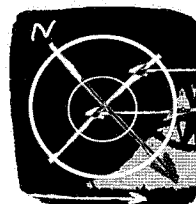
ماهیت

ما با یک ای‌میل، کتاب را به مشتری می‌رسانیم.



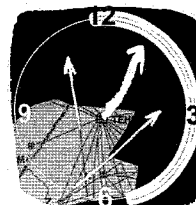
اهداف

مناطق ۱ تا ۶ را تا تاریخ اول مهر تحت پوشش قرار دهیم.
۵۰ هزار جلد کتاب در ۶ ماه اول تحویل خواهیم داد.
۱۰٪ خرید فروشگاه‌های کتاب از ما باشد.



استراتژیا

خرید از طریق شبکه و تلفن
تخفیف انتشاراتی برای مشتریان دائم
فراهم کردن امکان دسترسی به جدیدترین کتاب منتشر
شده بر نامه‌ها
طراحی و ساخت وبسایت
تاسیس چند شبکه‌ی متمرکز حمل کتاب (به وسیله‌ی موتور
سیکلت، سواری و حتی دوچرخه).

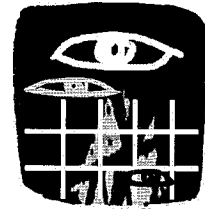


بیتابا

بررسی و مطالعه برای راه اندازی سایت اینترنتی در ماه اول
بررسی رقبای موجود در بازار در ماه اول
مذاکره با سرمایه گذاران در دسترس برای تامین سرمایه
اولیه
بستن قرارداد با یک شرکت اینترنتی به منظور راه اندازی
سایت و تهیه CDهای تبلیغاتی در ماه دوم
مذاکره با ناشران به منظور همکاری در ماه دوم

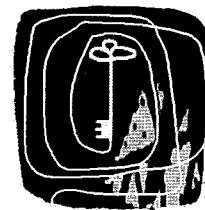
طرح تجاری یک صفحه ای
شرکت خانه منتفی

وجود یک محیط کمک آموزشی مناسب برای دانش آموزان دبستانی به منظور نظارت بر انجام تکالیف، همراه تفریح و آموزش های جانبی.



چشم انداز

ما محیطی فراهم می کنیم که بچه ها وقتی از دبستان برمی گردند، در آن استراحت کنند و با نظارت مربی به انجام تکالیف خود بپردازند.



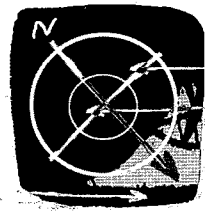
مأموریت

ثبت نام ۵۰ دانش آموز در سال اول رشد درسی برای تمامی بچه ها وجود داشته باشد.



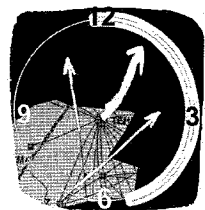
اهداف

تمرکز بر دبستان های شمال شهر تهران وجود آموزش های جانبی و تفریح برای بچه ها



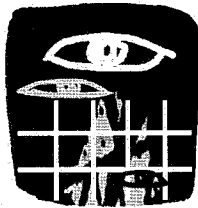
استراتژی

مرآجه به دبستان ها و شناسایی مخاطبان انتخاب و آفرینش مربی و کارشناس کودک امتیاز مکان و تبدیل آن به محیط مناسب این کار معرفی خانه ی مشق به اولیا و ثبت نام



بیمانه ها

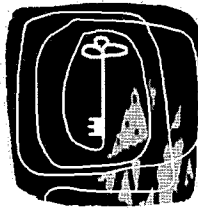
Sample One Page Business Plan Not-for-Profit Organization



Vision

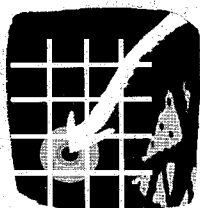
Within the next year, build the Association for Self-Employment Success into a sustainable not-for-profit organization that provides a forum to:

- Educate the public regarding the value of successful self-employment as an essential element in community development.
- Connect new and prospective entrepreneurs to community resources that will get them started.



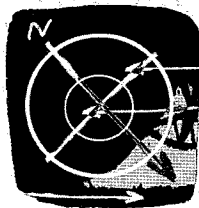
Mission

Provide education, networking, and support for new, prospective, and experienced entrepreneurs in the San Francisco Bay Area.



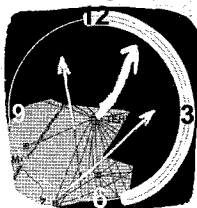
Objectives

- Income exceeds expenses by 9/30.
- End year with \$25,000 reserve.
- Add 24 new members (net) by 12/31.
- Increase attendance at workshops and seminars by 20% this year over last to an average of 45 each session.
- Increase number of "low income" entrepreneurs to 6 by 10/31



Strategies

- Establish an expanded (8 member) board of directors that can create funding and will monitor expenses.
- Establish at least 3 promotional alliances with other Bay Area small business programs and organizations.
- Establish a single central workshop location (Oakland) to help increase attendance.
- Obtain federal grant to open incubator.
- Increase public awareness by providing local and regional media with success stories.
- Establish scholarship program(s) for low-income entrepreneurs, partnering with businesses and other community programs.

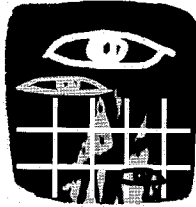


Plans

- Contact Real Estate broker by 2/3 to rent new space in Oakland.
- Develop team for writing grant to fund strategic planning process - 1st Q 2002.
- Add 2 volunteers to assist with routine administrative functions by 3/1 to free director time.
- Recruit 2 new board members by 3/31
- Develop fund raising, public relations, marketing, & financial committees by 5/1.
- Establish a centralized working service center for entrepreneurs (business incubator) by 8/1.
- Develop written plan for collaborating with other community economic programs by 9/15.

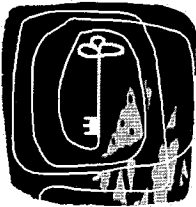
Sample One Page Business Plan

Home Improvement Products Company



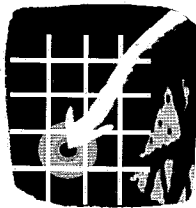
Vision

Within the next 3 years, grow the Colorado Garden Window Company into a \$40 million home products company specializing in manufacturing and distributing custom and replacement garden windows and skylights.



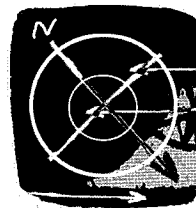
Mission

Bring light, air and the beauty of nature into homes through creative windows!



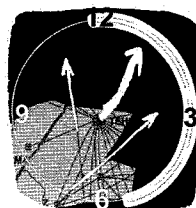
Objectives

Achieve 2002 sales of \$17 million with \$1.5 million in pre tax profits.
Grow garden window division at 8% per year and achieve \$5.3 million in 2002.
Expand skylight/custom window product lines; grow sales to \$7.5 million in 2002.
Reduce distribution costs to 4% of sales through facility consolidation & technology.
Reduce inventory levels to 3.3 months by 8/31.
Achieve 98% on-time delivery with 98% order accuracy by 3/31.



Strategies

Focus on new upscale home developments & baby-boomer remodeling trends.
Build Colorado Garden Window into nationally recognized brand name.
Become vendor-of-choice by maintaining inventory of standard window sizes.
Control quality by manufacturing in-house.
Increase capacity by minimizing duplicate products & increasing manufacturing efficiencies.
Centralize distribution into one location; reducing costs, improving service.

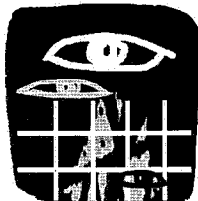


Plans

Introduce new Scenic Garden Windows at SF Products Show (March 2002).
Hire new sales rep by April; focus on Signature Homes in Denver and Provo.
Implement new MRP software by July 31st to achieve inventory reduction.
Complete skylight product rationalization program by Aug. 15th.
Phase in new packaging design beginning March 31st.
Complete employee benefit program redesign by Sept. 30th.

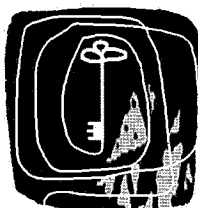
Sample One Page Business Plan

Start-up Company



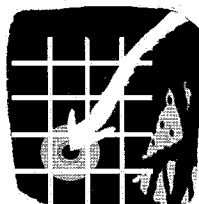
Vision

Within the next three years, grow Healing Hands, Inc. into a \$5 million annual revenue physical therapy equipment manufacturing company that specializes in producing high quality non-prescription orthopedic supplies for retail sale to physicians, chiropractors and physical therapists.



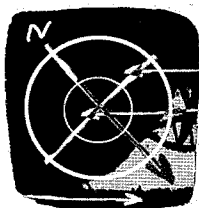
Mission

Help health service professionals help their patients reduce or recover from pain more quickly!



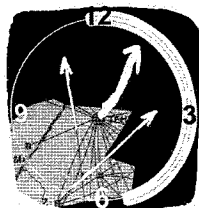
Objectives

First year revenue \$1,900,000.
Achieve profit before tax of \$40,000 for year ending 12/31/02.
Obtain second round financing of \$1.5 million by 5/15/02.
End the year with a customer base of 150 practitioners



Strategies

Concentrate on products with premium price points and above average margins for resellers.
Build network & professional relationships within medical community.
Outsource manufacture of pillow lines.
Develop professional team for production and operation of business.
Cultivate relationships with potential resellers at trade shows.
Present seminars on pain reduction at 3 major industry conferences.

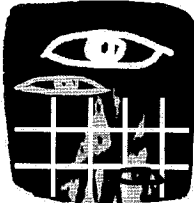


Plans

Develop operating budget and plans for capital needs for the business by 1/1/02.
Contact 2 potential investors with One Page Business Plan by 2/1/02.
Purchase display booth for trade shows by 2/10/02.
Display products at 4 major trade shows during first half of the year, resulting in \$500,000 in new revenue in 2002
Have production staff of 9 hired by 3/1/02.
Have total of 4 product manufacturing lines in operation by 4/1/02.
Provide samples to opinion leaders in the industry throughout the year.

Sample One Page Business Plan

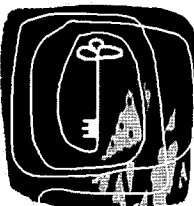
Boutique Clothing Manufacturer



Vision

Within the next 3 years, grow California Knits into a creative, soul-filled enterprise that provides:

- Vibrant, unique, comfortable clothing as art for women.
- Custom design capabilities for individual clients.
- Training and mentoring of the next generation of machine knit artists.



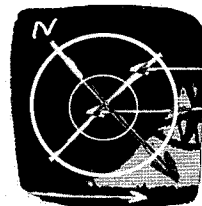
Mission

We provide color, light, and energizing beauty in comfortable, natural fiber clothing!



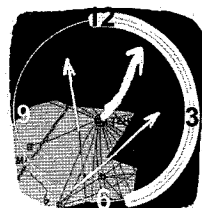
Objectives

Add three new designs; 2 ready-to-wear, 1 gallery collectible, adding \$50,000 in new sales.
Hold production labor to no greater than 18% of revenue
Attend at least six trade/trunk shows in 2002, yielding \$90,000 in incremental sales.



Strategies

Design products with multiple price points, having affordable products available at \$150 - \$200.
Build network & professional relationships within fashion and garment industry.
Outsource ready-to-wear lines, reserve personal time to create one-of-a-kind garments.
Develop professional team for production and operation of business.
Cultivate relationships with upscale clients for referrals and shows.
Explore avenues to entertainment industry for costume and personal clients.

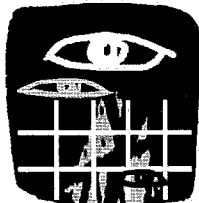


Plans

Hire interns/apprentices for in-house production and office work by 2/2.
Develop budget and plans for capital needs for business 2/20.
Submit 10 applications for retail and wholesale craft fairs 2/28.
Complete 2 ready-to-wear designs for show in Aspen in April.
Continue to send garments to consignment galleries where advantageous.
Attend three trunk shows: New York, Santa Fe and Carmel.
Present portfolio for publication in major fashion magazines by 9/30.
Complete redesign of display booths for 2003 fairs by November 30th.

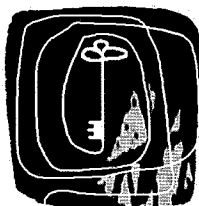
Sample One Page Business Plan

Marketing Plan for Seminar Company



Vision

Within the next year, build a highly efficient marketing program to catapult our web graphics seminar business to \$500,000 annual revenues.



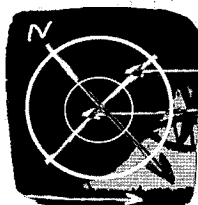
Mission

Provide graphic artists with the software knowledge they need to migrate their businesses to the web.



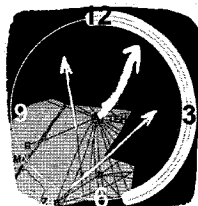
Objectives

Sell 2000 seminar seats nationally in the next 12 months yielding \$408,000 in revenue.
Sell an average of \$46 per attendee books and tapes at each seminar \$92,000 in revenue.
Earn a pre-tax profit of 25% or \$125,000.
Increase gross margin to 72% on seminar seats.
Maintain COGS on books and tapes at 66%



Strategies

Direct mail to purchasers of Adobe Products
Stress the business opportunity rather than the fact they will be learning software
Offer book and tape set bundles to increase average purchase
Increase the amount of on-site salespeople to increase BOH sales
End quantity discounts on multiple sign-ups from single company
Utilize temp agencies in each seminar city to supply additional sales help



Plans

Redesign seminar mailer to stress business opportunity by January 15th
Design promotional piece to highlight better margin book and tape bundles by April 1st
Launch email newsletter to promote seminars
Hire writer by March 3rd to edit new online newsletter