

تویدینگ پلن



گدآه، کننده : مدرس . س . همتی

مدرس : جناب ، هوناد



سلام بر همه همراهان عزیز در گروه آموزشی "نگاهی ساده به عرضه و تقاضا"

همونطور که در جریان بودید ، در ادامه مباحث گروه ، به بحث مهم تریدینگ پلن رسیدیم ، با توجه به اهمیت این مطلب ، این قسمت رو به عنوان یک فایل جداگانه خدمتون تقدیم می کنیم .

لینک گروه تلگرامی ما :

t.me/joinchat/Ay1EM0mJnviWx6Ds00Jn4w

ارتباط با ادمین : t.me/Hoorzad2

سایت من : www.gaplevel.com

میخوایم به یکی از مهمترین مباحث ترید پردازیم که هر تریدری
باید اون رو بدون و بسیار جدی بگیره

و اون هم مبحث مهم **پلن نویسی** هست

مطلبی که منحصر به روش ما نیست
و هر تریدری با هر روشی که ترید میکنه باید این مهم رو در نظر
داشته باشه



سوال این هست که این مطالب برای چه کسانی مفید هست؟

برای کسانی که:

۱- دوست دارن تریدینگ پلان داشته باشند اما نمیدانند چگونه تریدینگ پلان بنویسن.

۲- آنها که فکر میکنند لازم نیست که پلان مکتوب داشته باشند.

۳- آنها که فکر میکنند کار خسته کننده و وقت گیری هست و خیلی ارزش وقت گذاشتن نداره.

۴- کسانی که فکر میکنند تریدرهای موفق پلان ندارند.

۵- عده‌ای که خیلی قوی اعتقاد دارند پلان معاملاتی رو در ذهن دارند و نیازی به روی کاغذ آوردن نیست.

انشالله ما راجع به تمام اجزای یک تریدینگ پلان صحبت خواهیم کرد و امیدوارم برای همه

تعریف تریدینگ پلان:

تریدینگ پلان یک مدرک جامع و کامل هست که به طور کاملا دقیق انگیزه ها، اهداف، شخصیت، رفتار و نحوه عملکرد یک معامله گر رو در بازارهای مالی تعریف میکنه.

تعریف کوتاه بالا نشون میده که چقدر این تریدینگ پلان به تمام جزئیات شما می پردازد و چقدر این مدرک شخصی هست. به خاطر همین هست که تقریبا هیچ تریدر نمدیونه که تریدینگ پلان همکارش چی هست چون این مدرک مختص شما هست.

به طور مشخص تریدینگ پلان یک ابزار هست برای موفقیت اما وقتی مفید هست که شما از اون پیروی کنید. این مدرک نه تنها منعکس کننده تمام روحیات شما هست بلکه به طور خیلی دقیق مشخص میکنه که شما بر اساس روحیه و نوع شخصیت خودتون چگونه وارد معامله میشید و چگونه مدیریت ریسک رو انجام میدید.

تریدینگ پلان در واقع همون بیزنس پلان شما هست. آیا تا حالا بیزینس پلان یک شرکت رو دیدید؟ اگه دیدید حتما میدونید که یک مدرک کاملا رسمی هست و به طرز بسیار حرفه ای تهیه شده و همه چیز در این مدرک دیده شده. پس تریدینگ پلان شما هم باید خیلی منظم، مرتب و شیک باشه درست مثل بیزنس پلان شرکت ها.

خوب حالا شروع کنیم از ابتدا ببینیم تریدینگ پلان چه اجزا داره و چه مطالبی باید در اون منعکس شده باشه.

۱- صفحه رویی (cover sheet):

هر مدرک رسمی cover sheet داره که همون صفحه رویی مدرک هست. در این صفحه لوگو شرکت در بالا وجود داره و عنوان مدرک که همون تریدینگ پلان شما هست با یه توضیح کوچیک که مثلا مربوط به چه بازاری هست. در پائین اسم خودتون به عنوان صاحب مدرک و تاریخ. عزیزانی که کمی گرافیک بلد هستند من توصیه می‌کنم که یک لوگو خیلی ساده واسه خودتون درست کنید و یه اسم هم انتخاب کنید برای شرکتتون. این موضوع همیشه به شما یادآوری میکنه که کاری که دارید انجام میدید چقدر اهمیت داره و این مربوط به بیزنس و پول شما هست پس خیلی جدی و پروفشنال باید باهش برخورد بشه.

۲- فهرست:

خیلی مشخص هست که شما باید در ابتدای مدرک فهرست داشته باشید که مشخص کنه کدوم مطلب در کدوم صفحه هست.

۳- لیست ویرایش‌ها (revision list):

شما به صورت بسیار قانونمند و اصولی این تریدینگ پلان رو ویرایش خواهید کرد به مرور زمان. شما برای خودتون مشخص می‌کنید که بعد از انجام ۱۵ یا ۲۰ معامله به بررسی نتایج می‌پردازید و امکان داره به این نتیجه برسید که نیاز هست تغییری در پلان بدید. شما اون ویرایش‌ها رو باید در این قسمت منعکس کنید که شامل شماره ویرایش، تاریخ و شرح خیلی مختصر از تغییر هست در حد چند کلمه. این قسمت در مدارک معمولا بعد از فهرست هست.

خوب دوستان تا اینجا ساختار اص

و لیست ویرایش.



abcBourse.ir



@abcBourse_ir

مرجع آموزش بورس



باز نشر:

در ابتدای پلان باید راجع به انگیزه‌ها و دلایلی که می‌خواید این بیزنس رو انجام بدید بنویسید و برای خودتون توضیح بدید که چرا می‌خواهید یک تریدر بشوید؟

چرا این نوع فعالیت اقتصادی رو انتخاب کردید و چه محاسنی می‌بینید در این کار در مقایسه با یه بیزنس دیگه. این بخش شاید نیاز به یه فکر مجدد داره برای شما و اینکه خیلی با جزئیات شرح بدید این موضوع رو برای خودتون. در این بخش از تریدینگ پلان اهداف کلی رو باید مشخص کنید و اینکه چرا این اهداف برای شما اهمیت دارند و از همه مهمتر اینکه چرا باور دارید که می‌رسید به این اهداف؟

من مطمئنم که خیلی از جوابها الان به صورت پراکنده در ذهن شما هست اما باید بهش نظم بدید و به صورت کلاسه بندی شده روی کاغذ بیارید.

به طور خلاصه این بخش به این شکل هست که ابتدا توضیح میدید که :

۱- چرا من می‌خواهم یک تریدر بشوم؟

۲- اهداف کلی من از تریدر شدن عبارتند از.....

۳- این اهداف اهمیت دارند چون.....

۴- من باور دارم که به این اهداف می‌رسم چون.....

در مورد قسمت چهارم باید عرض کنم که این به شناخت شما از توانمندی‌های خودتون برمیگرده که چه فاکتورهای مثبتی رو در خودتون می‌بینید.

اینجا لازم هست یه توضیح بدم که مربوط به گل بحث تهیه تریدینگ پلان می‌شه و اون این هست که شما در نوشتن این پلان باید نهایت صداقت رو با خودتون داشته باشید و هیچ وقت سعی نکنید به خودتون دروغ بگید. شما اصلاً قرار نیست این پلان رو به هیچ کس نشون بدید و تنها کسی که قرار هست دائماً این مدرک رو بخونه خود شما هستید. پس نهایت دقت و صداقت رو در تهیه این مدرک داشته باشید. قسمت اول تریدینگ پلان کاملاً منعکس کننده روحیت شما هست و اینکه آرزوهای واقع‌گرایانه شما چی هست. خوب این قسمت اول بود که خیلی هم مهم هست چون تکلیف خودتون رو با خودتون مشخص میکنه. پس لطفاً هنگام نوشتن این بخش خوب راجع به آنچه دارید مینویسید فکر کنید.

نقاط قوت و ضعف:

همه ما آدم‌ها یک سری نقاط ضعف و قوتی داریم که باید خودمون آگاه باشیم به اونها، در ادامه این بخش شما باید برای خودتون نقاط مثبت و ضعف خودتون مربوط به ترید رو لیست کنید. من فکر می‌کنم اکثر شما آگاه هستید پس لطفا لیست کنید همه رو در تریدینگ پلان که ضعفها رو بدونید و سعی کنید که اون ضعفها رو برطرف کنید با تمرین ذهنی. این نه تنها در معامله که در بقیه زندگی هم به شما کمک خواهد کرد.

پس به طور خلاصه می‌شه:

نقاط قوت من عبارتند از.....

نقاط ضعف من عبارتند از.....

اهداف:

در بخش اول شما از یک سری اهداف کلی در تریدینگ پلان صحبت کردید اما در این قسمت شما باید ریزتر بشید و خیلی با جزئیات اهداف خودتون رو مشخص کنید. این اهداف به دو دسته مالی و غیر مالی تقسیم میشوند.

اهداف مالی شامل همون سود شما می‌شه. راستی چقدر سود می‌خواید از این بیزنس؟ تا حالا فکر کردید؟



این رو باید در تریدینگ پلان مشخص کنید و البته به میزان سرمایه که در این کار میگذارید خیلی بستگی داره. شما میتونید هدف مالی رو از روزانه بگذارید تا سالیانه. البته مشخص هست که بسته به روش ترید شما اهداف زمانی باید تنظیم بشن مثلاً شما اگر ترید روزانه انجام میدید باید تارگت روزانه داشته باشید و هفتگی و ماهیانه اما مثلاً اگر ترید بلند مدت انجام میدید تارگت شاید هر ۳ ماه یک بار باید باشه یا شاید سالیانه. این هدف مالی خیلی مهم هست دوستان چون قاعدتاً شما وقتی به هدف رسیدید باید انجام معامله رو متوقف کنید و اگر به تناوب دارید به اهداف مالی می‌رسید بعد از مدتی باید شروع کنید به بزرگتر کردن هدف و این یکی از اون مواردی هست که گفتیم تریدینگ پلان نیاز به ویرایش داره.

برای خودتون اهداف غیر مالی هم بگذارید. این میتونه شامل خوندن یک کتاب در رابطه با بازارهای مالی هر ۳ ماه یک بار باشه یا حتی تلاش برای برطرف کردن یکی از عاداتی بد شما در هنگام معامله. به عنوان مثل بعضی از تریدرها عادت بد زود خارج شدن از معامله رو دارند قبل از اینکه TP یا استاپ بخورند. برطرف کردن این عادت بد میتونه یکی از اهداف غیر مالی یک تریدر باشه.



پس به طور خلاصه این بخش شامل این می شه که:
اهداف مالی من عبارتند از:

سود خالص سالیانه.....

سود روزانه....

سود هفتگی.....

سود ماهیانه....

اهداف شخصی من عبارتند از:

۱-.....

۲-.....

۳-.....



انتخاب بازار:

شما باید در تریدینگ پلان خیلی دقیق مشخص کنید که چه بازار یا بازار هایی رو برای معامله انتخاب کردید و چرا. انتخاب بازار جهت معامله به عوامل مختلفی بستگی داره. از میزان سرمایه گذاری شما گرفته تا اینکه مطالعه شما رو کدوم بازارها بوده و اصطلاحا با چه بازاری راحت تر هستید برای معامله. ابتدا بازار اصلی رو برای خودتون مشخص می کنید که آیا مثلا ارز معامله می کنید یا سهام یا کالا یه هر چیزی که علاقه دارید و یا شاید حتی ۲ یا ۳ بازار رو انتخاب کردید. هر اونکه که هست دقیق باید نوشته بشه. بعد از اون باید با جزئیات بنویسید که اگه مثلا ارز معامله می کنید کدوم جفت ارز ها؟ یا اگه کالا معامله می کنید چه کالا یا کالا هایی.

بعد از انتخاب بازار به دلیل انتخاب بازار می پردازید که چرا انتخابش کردید. هر دلیلی هست باید بنویسید. بعد از اونکه دلیل انتخاب بازار رو نوشتید باید برای خودتون ساعت معامله مشخص کنید که چه ساعتی یا ساعت های معامله می کنید و چرا اون ساعت ها. اکثر بازارها به غیر از بازار سهام ۲۴ ساعته باز هستند در ۵ روز هفته اما آیا شما میخواید ۲۴ ساعت شبانه روز پای چارت باشید؟ فکر می کنم جواب همه منفی هست. پس باید خیلی دقیق و منظم برای خودتون ساعت کار داشته باشید مثل همه مشاغل دیگه که ساعت کار دارند. این ساعت کار باید در تریدینگ پلان نوشته شده باشه.

بعد از اونکه دلیل انتخاب بازار رو نوشتید باید برای خودتون ساعت معامله مشخص کنید که چه ساعتی یا ساعت‌های معامله می‌کنید و چرا اون ساعت‌ها. اکثر بازارها به غیر از بازار سهام ۲۴ ساعته باز هستند در ۵ روز هفته اما آیا شما می‌خواهید ۲۴ ساعت شبانه روز پای چارت باشید؟ فکر می‌کنم جواب همه منفی هست. پس باید خیلی دقیق و منظم برای خودتون ساعت کار داشته باشید مثل همه مشاغل دیگه که ساعت کار دارند. این ساعت کار باید در تریدینگ پلان نوشته شده باشه.

خوب بخش چهارم تریدینگ پلان رو اگر خلاصه کنیم می‌شه:
من در بازارهای زیر معامله می‌کنم:
مثال: ارز و کالا.

در بازار ارز من جفت ارزهای زیر را معامله خواهم کرد:

مثال: EUR/USD, GBP/USD, AUD/USD. USD/JPY

در بازار فیوچورز من کالاهای زیر را معامله خواهم کرد:

مثال: نفت خام، نقره، قهوه

من این بازارها رو انتخاب کرده‌ام چون:



ساعت کار معاملاتی من به شرح زیر خواهد بود:

مثال: از ساعت ۷:۳۰ صبح تا ۴:۳۰ بعد از ظهر به وقت لندن

نکته: توصیه می‌کنم ساعت کار رو بر مبنای یکی از بازارهای اروپا یا نیویورک قرار بدید. این خیلی بستگی داره به بازاری که معامله می‌کنید در چه ساعتهای خیلی فعال هست و انتخاب کاملا دست شما هست. علت اینکه میگم ساعت کار با یه بازار رسمی مثل لندن یا نیویورک تنظیم بشه بنا به دو دلیل هست. اول اینکه اگر bank holiday باشه در یک روز تو لندن مثلا، اون روز بازار تعطیل هست و خیلی انتظار حرکت خاصی نمیره و شما هم اون روز معامله نمیکنید. دوم اینکه به خاطر صرفه جوئی در مصرف انرژی ساعت‌ها دو بار در سال تغییر می‌کنه که اگه شما خودتون رو با ساعت یه بازار خاص تنظیم کنید مشکلی پیش نخواهد اومد که یه روز ساعت کار عوض شده و شما در جریان نبودید.

این موارد همه مثال بود و نهیایا این شما هستید که واسه خودتون تعیین می‌کنید شاید حتی بخواین روزی یک ساعت وقت بگذارید. مهم این هست که هر مقدار وقتی که میگذارید مشخص

باشه و شما خودتون رو م



روش معامله (Trading style):

خوب از اینجا کم کم میریم سراغ روش معامله و بعدش هم استراتژی. در اینجا منظور من از روش معامله همون انواع معامله بر اساس زمان بود که اگه یادتون باشه گفتیم ترید بلند مدت (position trading) و میان مدت (swing) یا کوتاه مدت (دی trading) هست. اینکه شما چگونه می خواهید معامله کنید در این قسمت مشخص می کنید و دلیلش رو هم ذکر کنید. امکان داره شما برای بازارهای مختلف روش ترید متفاوت داشته باشید که ایرادی نداره. مثلا بعضی تریدرها از ارز برای ترید میان مدت استفاده می کنن و از کالا برای ترید روزانه. هر آنچه که تصمیم دارید رو در این قسمت با ذکر دلیل بنویسید .
پس به طور خلاصه این بخش شد:

روش معامله من.....

من این روش معامله را انتخاب کردم چون.....

استراتژی معامله:

در این بخش شما استراتژی معامله رو بسیار بسیار دقیق و با ذکر تمام جزئیات توضیح میدید. بسیار مهم هست که هیچ چیزی از قلم نیفته و از هر گونه کلی گویی پرهیز بشه در این قسمت.

بعضی از این جزئیات عبارتند از:

اینکه شما از کدوم تایم فریم‌ها استفاده می‌کنید؟
چگونه نقطه ورود رو انتخاب می‌کنید و از چه ابزاری احیاناً کمک می‌گیرید واسه پیدا کردن نقطه ورود؟

چگونه استاپ می‌گذارید و چرا؟

چگونه TP می‌گذارید و دلالتون چی هست؟

آیا یک نقطه ورود دارید یا بیشتر؟

آیا یک TP دارید یا بیشتر؟

اینها تنها نمونه‌ای از جزئیات بود و بسته به استراتژی شما ممکنه بسیار چیز دیگه هم اضافه کنید.

نکته مهمی که باید بگم این هست که شما باید برای تمام سناریوها در بازار پلان داشته باشید و همه چیز باید تو تریدینگ پلان نوشته شده باشه. بگذارید ساده بهتون بگم. تریدر فقط و فقط موقع نوشتن یا آپدیت تریدینگ پلان فکر میکنه نه موقع معامله.

شما تو ساعت ترید تون و پای چارت فقط اجرا کننده تریدینگ پلان هستید و هیچ فکری نباید اون موقعه بکنید راجع به معامله. این خیلی خیلی نکته مهم و کلیدی هست.

توصیه می کنم به توضیحات نوشتاری اکتفا نکنید و حتماً تصویر داشته باشید برای هر موردی که در استراتژی دارید توضیح میدید. خصوصاً از ست آپ ایده ال خودتون حتماً عکس بگذارید و کاملاً تریدینگ پلان رو به یک کتاب مصور تبدیل کنید. هر وقت هم شرایط فراهم شد و یه ست آپ ایده ال جدید پیدا کردید عکسش رو اضافه کنید تو تریدینگ پلان. این خیلی کمک می کنه که هر بار که تریدینگ پلان رو می خونید یادتون بیاد که ترید ایده ال شما چه شکلی هست. کلاً دو چیز هست که خیلی مغز رو تحت تأثیر قرار میده یکیش خوندن هست و یکی دیگه دیدن. شما برای گرفتن بهترین نتیجه باید هم بخونید و هم همزمان ببینید.

فکر می کنم شما باید بیشترین زمان رو برای نوشتن این قسمت اختصاص بدید و به مرور زمان

مدیریت ریسک:

در این بخش شما باید به تمام مسائل مربوط به ریسک بپردازید. این بحث فراتر از مدیریت سرمایه هست و به عبارتی مدیریت سرمایه بخشی از مدیریت ریسک هست.

آنچه شما در این بخش خواهید نوشت کنترل ریسک هر آنچه هست که بازده کار شما در یک دوره زمانی یسببند مدت تحت تأثیر قرار می‌دهد نه الزاماً یک یا چند معامله.

ابتدا از مدیریت سرمایه در معامله شروع کنید. برای خودتون مشخص کنید که چه میزان در یک معامله می‌خواهید ریسک کنید. راجع به این مبحث خیلی نظرات متفاوت هست و هر کس تعاریفی داره برای خودش. بعضی‌ها این ریسک رو درصدی از موجودی حسابشون تعیین می‌کنن مثلاً یک درصد یا دو درصد یا هر چیزی کمتر یا بیشتر. بعضی‌ها هم مبلغی رو تعیین می‌کنن که باهش راحت هستند برای ضرر و این مبلغ الزاماً درصد خاصی از سرمایه نیست. شما ببینید با کدوم راحت هستید. من نظر شخصی خودم این هست که تعیین مبلغی که باهش راحت هستید برای ریسک کردن و احياناً ضرر بهتر هست تا درصدی از حساب.

دلیل این موضوع این هست که الان اگه من یک میلیون دلار پول داشته باشم تو حسابم و اگر ریسک رو ۱٪ تعیین کنم که ظاهراً معقول به نظر میاد من راستش اصلاً از نظر روانی راحت نیستم که تو یه معامله ۱۰،۰۰۰ دلار ضرر کنم. پس من ترجیح میدم مبلغی تعیین کنم که راحت باشم با ضررش. وقتی از نظر روانی با ریسک راحت هستم این به من خیلی کمک میکنه که بهتر تریدینگ پلان رو اجرا کنم و وسط معامله کاری انجام ندم که تو پلان من نوشته نشده و این باعث می شه من در دراز مدت سودهی مستمر داشته باشم.

خوب تا اینجا شد تعیین ریسک یک معامله که بستگی به شما داره با مبلغ ریسکتون اما ما در یک دوره زمانی مشخص چقدر مجاز هستیم ریسک کنیم؟ مثلاً اگر شما ترید کوتاه مدت انجام میدید در یک روز چند تا معامله انجام میدید و چند تا ضرر رو می پذیرید؟ در هفته چطور؟ در ماه چطور؟ گاهی اوقات بازار بسیار آشفته عمل میکنه و واقعا از هیچ قاعده خاصی پیروی نمیکنه و خیلی خیلی مهم هست که ما از این نوع رفتار خودمون رو مصون نگاه داریم و این امکان پذیر نیست جز اینکه وارد معامله نشیم به محض اینکه احساس کردیم مارکت مطابق انتظار ما رفتار نمیکنه. در این حالت حفظ پول موجود در حساب از هر چیز دیگه ای مهمتر هست حتی کسب سود یا جبران ضرر معامله قبلی.

پس شما بسته به روش معاملاتی که حالا یا روزانه هست یا میان مدت و یا دراز مدت باید یه سقف تعداد معامله داشته باشید حتماً. این خیلی خیلی مهم هست. این هم در مورد سود صدق میکنه هم ضرر. یادتون هست از تعیین اهداف مالی صحبت کردیم؟

اون اهداف بسیار به شما در مدیریت ریسک کمک میکنند. وقتی هدف رو زدید دیگه نباید معامله کنید چون شما به سود مورد نظر رسیدید و نیاز به هیچ فعالیت اضافه ندارید. فراموش نکنید که ریسک تنها به معنی ضرر احتمالی نیست بلکه انجام معامله و بودن در معامله خودش یعنی ریسک.

پس همونطور که ما در تریدینگ پلان برای سود تارگت داشتیم واسه ضرر هم سقف داریم و اصلاً اجازه افزایش ضرر رو نمیدیم.



پس به طور خلاصه ما در این بخش خواهیم داشت؟

ماکسیمم ضرر در هر معامله مبلغ.....

ماکسیمم ضرر در هر روز مبلغ.....

ماکسیمم ضرر در هفته.....

ماکسیمم ضرر در ماه.....

ماکسیمم تعداد معامله در روز.....

ماکسیمم تعداد معامله در هفته.....

ماکسیمم تعداد معامله در ماه.....

به موارد بالا این رو هم اضافه کنید که گاهی همزمان ممکن هست در چند بازار طبق استراتژی خودتون میتونید وارد بشید. چند معامله هم زمان بر می دارید؟ تو پلان شما جواب این سوال باید باشه. به این موضوع فکر کنید و تو مدیریت ریسک لحاظ کنید. خصوصاً اگر با لورج پائین معامله می کنید ممکن هست از نظر مارجین دچار مشکل بشید و شما از معامله خارج بشید بخاطر کافی نبودن مارجین و نه استاپ خوردن. پس کمبود مارجین میتونه یه ریسک باشه

تا اینجا مربوط به مدیریت سرمایه بود اما واقعیت این هست که ریسک‌های دیگه‌ای هم وجود داره. اگر شما وسط معامله بودید و برق یا اینترنت قطع شد چه می‌کنید؟ اگر طبق استراتژی باید مدیریت معامله انجام می‌دادید اما به دلیل قطع برق شما دسترسی به پلتفرم ندارید چه می‌کنید؟ آیا از موبایل استفاده می‌کنید؟ آیا در منطقه شما اینترنت موبایل قابل اطمینان هست که در مورد اورژانسی بشه ازش استفاده کرد؟ آیا شماره تلفن بروکر رو دارید که اگر مجبور شدید تماس بگیرید تا تلفنی اوردر بگذارید، یا تغییرات بدید یا از معامله خارج بشید؟ حتما در مدیریت ریسک باید مورد اورژانسی رو لحاظ کنید چون گاهی میتونه خیلی گرون تموم بشه. شاید شما بسته به شرایط موارد دیگه‌ای رو هم بتونید ذکر کنید که ریسک محسوب میشن و می‌تونن به سرمایه شما لطمه وارد کنن، هر چه هست رو در قسمت ۷ تریدینگ پلان بنویسید.



۸- بروکر، پلتفرم معاملاتی و اطلاعات مربوط به حساب:

در این بخش که جز بخشهای انتهای تریدینگ پلان هست اطلاعات کلی مربوط به بروکری که در اون حساب دارید نوشته می‌شه. نام بروکر، نوع پلتفرم معاملاتی، مبلغ اولیه حساب و حتی مشخص می‌کنید که با سود چه می‌کنید و چند وقت به چند برداشت می‌کنید. چقدر برداشت می‌کنید و چه مقدار از سود رو احیانا در حساب نگاه می‌دارید که به سرمایه اضافه می‌کنید. هر گونه اطلاعات مربوط به حساب شما در این بخش نوشته می‌شه. این بخش کوتاهی هست و چند خطی بیشتر همیشه اما مهم هست که همه اطلاعات حتی بدیهیات در پلان معاملاتی شما لحاظ شده باشه.

BROKER

-نحوه مرور معاملات و ویرایش تریدینگ پلان:

این بخش انتهایی تریدینگ پلان هست اما بسیار بسیار مهم .

اینجا لازم به توضیح هست که شما حتما باید معاملات خودتون رو ثبت کنید . برای اینکار شما باید یک فایل اکسل درست کنید که اصطلاحا بهش گفته میشه تریدینگ ژورنال . اطلاعات اولیه معامله شامل اینکه چی معامله کردید، معامله buy هست یا sell, نقطه ورود، استاپ و TP حتما باید ثبت بشه . تصویر رو هم باید اضافه کنید که مشخص بشه که چطور معامله کردید. بعد از اینکه نتیجه معامله مشخص شد باید نتیجه رو هم ثبت کنید و تصویر نتیجه رو هم اضافه کنید به فایل اکسل . تریدینگ ژورنال مدرکی هست که یه نسخه خامش باید پیوست بشه به تریدینگ پلان شما.



در این بخش از تریدینگ پلان شما مشخص می‌کنید که چند وقت به چند وقت معاملات رو باید مرور کنید. این بستگی به تعداد معامله شما در هفته داره. اگر در تایم پائین معامله می‌کنید که نتیجتاً تعداد معامله شما زیاد هست نیاز هست هر هفته مرور بشه. اگر میان مدت معامله می‌کنید هر دو هفته یه بار خوب هست. اگر هم دراز مدت معامله می‌کنید که شاید هر ماه یا شاید حتا هر سه ماه یکبار مرور کنید. هدف از مرور معاملات این هست که در وحله اول ببینیم به اهداف مالی که تعریف کردید رسیدید یا نه؟ اگه نرسیدید باید بررسی کنید که ایراد کار چی بوده اگه هم خیلی زودتر از موعد رسیدید شاید اگه داره این موضوع تکرار می‌شه باید یه مقدار اهداف رو بزرگتر کرد. یکی دیگه از موارد مرور این هست که اصلاً ببینید آیا ۱۰۰٪ معامله طبق پلان انجام شده یا خیر. اگر نشده چرا؟

مورد بعدی که خیلی مهم هست شما به مرور زمان متوجه میشید یک سری الگوها خیلی خوب عمل کرده و شما خیلی از اون نوع الگو جواب مثبت گرفتید. اون الگوها رو باید شناسایی کنید. یکی دیگه از مورد این هست که اصولاً همه تریدرها تو یه سری بازارها بهتر عمل میکنند و موفق تر هستند. این موردی هست که وقتی دارید مرور می‌کنید معاملات گذشته رو باید بهش پی ببرید و بیشتر سراغ اون بازار برید. دوستان ثبت معاملات و مرور اونها بسیار زیاد در کسب تجربه یک تریدر مهم هست. اگر دو تریدر رو در نظر بگیریم که در یک بازه زمانی یک ساله، یکی معاملات رو ثبت و مرور میکنه و دیگری این کار رو انجام نمیده، اون تریدر که ثبت و مرور انجام داده اغراق نیست اگر بگیم حداقل ۵ برابر بیشتر از بازار تجربه کسب کرده. لطفاً این بخش رو خیلی خیلی جدی بگیرید. اگر این بخش رو خلاصه کنیم خواهد بود:

کلیه معاملات طبق تریدینگ ژورنال پیوست این تریدینگ پلان ثبت خواهند شد
معاملات هر)..... زمان (مرور خواهند شد.

در مرور معاملات موارد زیر چک خواهند شد:

۱- آیا تمام معاملات طبق تریدینگ پلان انجام شده اند؟ اگر نه چرا؟

۲- آیا اهداف مالی تریدینگ پلان محقق شده اند؟

۳- کدام الگوها بیشترین موفقیت را داشته اند؟

۴- معامله در کدام بازارها موفقیت آمیز تر بوده اند؟

حالا یک سوال؟ آیا نتیجه هر مرور منجر به این خواهد شد که ما تریدینگ پلان رو طبق نتایج ویرایش کنیم؟

جواب منفی هست. فرض کنید که شما هر ۲ هفته یک بار معاملات رو مرور می کنید. واقعا ۲ هفته اصلا زمان کافی نیست که بخواد ما رو قانع کنه که همیشه نتایج همین خواهد بود. ما برای ویرایش تریدینگ پلان معمولاً به زمان بیشتری نیاز داریم و باید نتیجه چند مرور رو ببینیم و بعدش در صورت استمرار نتایج اقدام به ویرایش تریدینگ پلان کنیم. توصیه شخصی من به شما عزیزان این هست که حداقل هر ۲ ماه یک بار تریدینگ پلان رو اگر نیاز بود ویرایش کنید. در انتهای این بخش مشخص کنید که هر چند وقت یک بار در صورت استمرار نتایج اقدام به ویرایش تریدینگ پلان می کنید



خوب دوستان بحث مربوط به نحوه نوشتن تریدینگ پلان در اینجا به اتمام میرسه .هدف اصلی بیشتر این بود که دوستانی که آشنایی کمی با تریدینگ پلان دارن و احیانا نمیدونن تریدینگ پلان از چه اجزا تشکیل شده یه راهنما داشته باشند جهت تهیه و تنظیم پلان معاملاتی خودشون .اینجا لازم میدونم تاُکید کنم که داشتن استراتژی صحیح معاملاتی مبتنی بر حقایق بازار در کنار داشتن یک پلان معاملاتی مکتوب کلید موفقیت شما هست .وقتی پلان مکتوب نوشتید اولین قدم خودتون رو به سمت حرفه‌ای گری برداشتید و دارید خودتون رو کم کم از یک تریدر آماتور جدا می کنید و اینکار به شما کمک میکنه که به صورت کاملا منظم معاملات رو طبق استراتژی اجرا کنید و چون موظف به اجرای پلان هستید هرگونه کار اضافه در حین معامله رو انجام نخواهید داد و این از نظر روانشناسی معامله به شما خیلی کمک خواهد کرد .چالش اصلی این خواهد بود که خودتون رو عادت بدید که پلان رو فقط اجرا کنید که شاید کمی زمان بیره اما وقتی پلان دارید به مرور زمان تجربه بیشتری به دست میارید و هر چه تجربه بیشتر بشه تریدینگ پلان شما هم وزین تر خواهد شد .





موفق باشید

