

طرح کسب و کار

عنوان طرح:

تعمیرات تخصصی موبایل

مشخصات صاحب طرح

نام و نام خانوادگی:

تحصیلات:

آدرس محل سکونت:

آدرس پست الکترونیک:

تجربه شغلی یا کارآفرینی (رزومه کاری پیوست شود):

www.abandad.com

۱. خلاصه اجرایی

خدمت قابل ارائه تعمیر تخصصی گوشیهای موبایل است که می توان در کنار آن اقدام به فروش گوش های نو و کارکرده نیز نمود.

- باتوجه به وجود ۴۶ میلیون مشترک تلفن همراه و جوان بودن جامعه و نیاز به توسعه بیشتر آن، وجود چنین بازار هدف بزرگ تضمین کننده موفقیت در این امر می باشد.

- با سرمایه اولیه اندک که برای خرید وسایل اولیه و مقدار کمی مواد اولیه و قطعات یدکی نیاز است می توان این کار را آغاز کرد.

کل سرمایه ثابت ۱۳/۴۰۰/۰۰۰ ریال و سرمایه در گردش ۴۴/۰۰۰/۰۰۰ ریال می باشد. میزان اشتغالزایی در سال اول ۱ نفر و در سال دوم دو نفر است.

- پیش بینی درآمد حاصل از این کار در سال اول ۸۷/۷۵۰/۰۰۰ ریال است که در صورت فروش گوشی در کنار تعمیرات ۴۰ درصد به این میزان افزوده می شود. تعمیر ۴۸۲ دستگاه گوشی رسیدن به نقطه سر به سر است و در ماه هشتم رخ میدهد. نرخ سود ۵۴ درصد و دوره بازگشت سرمایه ۱/۸۴ سال است.

۲. شرح کسب و کار

۱.۲. مالکیت شرکت، سرمایه گذاران و سهامداران اصلی:

شرکت نیست.

ردیف	نام و نام خانوادگی	سمت	درصد سهام	تعداد سهام	مبلغ سهام
۱		مالک	٪۱۰۰	—	

۲.۲. مکان و تاسیسات شرکت :

یک مغازه به مساحت حداقل ۱۲ متر مربع با یکسری لوازم و وسایل مورد نیاز تعمیرات

۳.۲. چشم انداز (Vision): قصد داریم ظرف مدت ۲ سال به بزرگترین کلینیک تخصصی تعمیرات موبایل و بزرگترین نمایندگی مجاز تعمیرات برندهای تجاری موجود در بین گوشیهای موبایل دریافت نمایم. همچنین پس از بررسی بازار به بزرگترین فروشنده گوشیهای نو و کارکرده در استان دست یابم.

۴.۲. مأموریت های شرکت (Mission)

تعمیر دقیق گوشیهای خراب بر اساس اصول علمی و نقشه خوانی مدار و نه صرفاً بطور تجربی و از روی حدس و گمان - رعایت انصاف در دریافت دستمزد - استفاده از قطعات یدکی مرغوب - دادن ضمانت ۶ ماهه برای تعمیرات - در صورت تمایل مشتریان با دادن آدرس گوشی در محل مورد نظر آنها دریافت و پس از تعمیر عودت داده می شود تا در وقت آنها صرفه جویی گردد.

۵.۲. اهداف شرکت

تبدیل شدن به معتبرترین مرکز تخصصی تعمیرات در استان و دستیابی به در آمد ماهانه ۲۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال در مدت ۲ سال - تبدیل شدن به یک مرجع برای همکاران سازمان جهاد کشاورزی استان که از عهده تعمیرات تخصصی موبایل بر نمی آیند.

۶.۲. تحلیل SWOT

۱.۶.۲. نقاط قوت درونی: داشتن گواهینامه معتبر تعمیرات از سازمان فنی و حرفه ای - دارا بودن علاقه وافر به اینکار - داشتن خلاقیت در رفع عیوب در دستگاهها

۲.۶.۲. نقاط ضعف درونی: با توجه به اینکه کارمند می باشم نیمه وقت کار کردن در مغازه ممکن است به طور مطلوب در جلب مشتری موثر واقع نشود.

۳.۶.۲. فرصتهای محیطی: با توجه به گستردگی و همه گیر شدن استفاده از تلفن همراه در بین مردم ایران وجود بیش از ۴۶ میلیون کاربر و طبیعتاً ۴۶ میلیون گوشی و خرابیهای نرم افزاری و سخت افزاری که اجتناب پذیر است موفقیت در این امر را تضمین می کند با توجه به اینکه اخیراً مقرر شده افرادی که دوره فنی و حرفه ای را گذرانده اند مجاز به دایر کردن تعمیر گاه هستند بخش قابل توجهی از رقبا حذف شده و بازار کار گسترش می یابد.

۴.۶.۲. تهدیدهای محیطی: افزایش قابل توجه مراکز تعمیر موبایل - آمدن گوشیهای با قیمت بسیار کم که ممکن است برخی بجای تعمیر در فکر تعویض گوشی باشند.

۷.۲. رموز موفقیت شرکت

رعایت انصاف در دریافت دستمزد - حسن برخورد با مشتری و جلب اعتماد آنها تعمیراتی که غیر تخصصی است و موارد خیلی جزئی است در حضور مشتری انجام شود و دستمزد خیلی کمی دریافت گردد تا رضایت و اعتماد حاصل گردد. کار تعمیرات خود رابابت اطمینان مشتری به مدت ۶ ماه تضمین کرد.

۸.۲. راهبردها (Strategy)

ارتباط مستمر با استاد کار خود و آموختن نکات در خصوص گوشیهای جدید- مطالعه نشریات مرتبط جهت افزایش اطلاع در خصوص تولیدات جدید و ویژگیهای آنها-مراجعه به اینترنت و دانلود نرم افزار های جدید برای افزایش رضایت و پاسخگویی به نیاز مشتری - ایجاد شعبه در شهرهای اطراف .

۳. شرح محصول (خدمات یا کالاها)

ارائه خدمات تعمیرات تخصصی تلفن همراه

۱.۳. معرفی محصولات (کالا یا خدمت)

ردیف	نام محصول	ظرفیت تولید سالانه	مبلغ واحد	قیمت فروش
۱	تعمیر گوشی تلفن همراه	۱۵۰۰ عدد تعمیر	۱۰۰/۰۰۰	۱۵۰/۰۰۰/۰۰۰

۲.۳. مزیت های رقابتی محصولات

اغلب رقبا در این شغل بصورت تجربی و آزمون خطا به امر تعمیرات می پردازند و قادر به رفع عیوب خاص بخصوص در گوشیهای پیشرفته نیستند با داشتن تخصص کافی می تواند گوی سبقت را از سایرین برد. همچنین بنابر اطمینان از کار خود دادن ضمانت تعمیرات نقش مهمی در جلب رضایت و افزایش مراجعان خواهد داشت.

۳.۳. دانش و فناوری مورد استفاده:

دانش مورد استفاده بر اساس مبانی الکترونیک و تکنیکهای سخت افزاری رفع عیوب است و در وجه دیگر با توجه به نقش قابل توجه نرم افزارها در کارکرد گوشی آشنایی با این موضوع: و بکارگیری رایانه و اینتر نت و پاکس های نرم افزاری به روز نقش شایانی در موفقیت خواهد داشت.

۴.۳. محصولات آتی:

قصد دارم تعمیرات لوازم مرتبط چون انواع بازیها - دوربین های دیجیتال و لب تاپ را نیز در آینده نزدیک انجام دهم.

۴. تجزیه و تحلیل بازار

۱.۴. تحلیل نیاز بازار

طبق آمارهای ارائه شده از طرف مخابرات بیش از ۴۶ میلیون کاربر تلفن همراه وجود دارد که بر حسب تصادف از جمله افتادن گوشی در آب، ضربه خوردن، و یا ایرادات نرم افزاری روزانه مقادیر قابل توجهی از این تعداد نیاز به تعمیر پیدا می کند و از آنجایی که این وسیله امروزه جزء ضروریات زندگی مردم شده است پس از ایجاد مشکل در گوشی هایشان تمایل دارند در اسرع وقت نسبت به تعمیر آن اقدام نمایند...

۲.۴. تقسیم بندی بازار

با توجه به آمار ارائه شده فوق هر فردی که تلفن همراه دارد می تواند بطور بالقوه مشتری ما باشد منتها چون ماموریت، رفع عیوب و تعمیر گوشیها بصورت تخصصی و فی است مشتریان ما خاص تر شده و افرادی اند که دارای گوشیهای گرانتری بوده و حاضرند هزینه بیشتری جهت تعمیر آن پرداخت کنند.

۳.۴. اندازه بازار و نرخ رشد

طبق آمارها ۶۰ درصد مردم ایران تلفن همراه دارند به جهت موثر بودن نقش این وسیله در زندگی افراد و جذابیت‌های آن امروزه علاوه بر شاغلین، زنان و مردان اغلب دانش آموزان آنها می‌شود.

۴.۴. بازار هدف

عمده مشتریان در وحله اول ساکنان و عابریان نزدیک به تعمیرگاه است. ولی با تبلیغات کافی و شناساندن کار در نظر دارم از سطح شهر مشتریان را به خود جلب کنم.

۵.۴. بررسی رقبا

رقبای من سایر تعمیرگاه‌های موجود در سطح شهر است. برتری‌های آنها به جهت سابقه بیشتر و شناخته شدن آنهاست. ولی نقاط ضعف برخی دیگر عبارتست از نداشتن گواهی دوره فنی و حرفه‌ای که اخیراً برای تعمیرکنندگان این رشته الزامی شده است. همچنین دریافت دستمزدهای غیرمتعارف و تعمیرات غیرفنی اغلب سبب بروز نارضایتی مشتریان شده است.

۷.۴. سیستم توزیع:

ارائه این نوع خدمت معمولاً بصورت مراجعه حضوری مشتری به تعمیرگاه است.

۵. استراتژیها و عملیات اجرایی

۱.۵. استراتژی بازاریابی

۱.۱.۵. تکنیک های موقعیت یابی

امروزه مشتریان اینکار نیاز دارند گوشی هایشان به طور تخصصی عیب یابی شود و با توجه به آشنایی خودم به نرم افزارها و نیاز روزافزون دارندگان تلفن همراه، این امر موجب برتری سایر رقبا می‌شود.

۲.۱.۵. استراتژی قیمت گذاری

استراتژی من اینست که در خصوص ایرادهای جزئی دریافت دستمزد با میل و رغبت مشتری و عادلانه دریافت شود. در عوض در خصوص ایرادات فنی که دیگران از تعمیر بازمانده اند دستمزد خوبی دریافت شود.

۳.۱.۵. استراتژی های ترفیعی

قصد دارم با حسن برخورد با مشتری و خوش قولی در زمان مقرر خدمت رابه انجام رساند و ضمن اطلاع رسانی در خصوص میزان دستمزد دریافتی براساس مصوبات صنف به حقوق شهروندی آنها احترام می گذارم.

در تبلیغات خود اعلام می نمایم در صورتی که در کمتر از ۴ ماه بخش تعمیری توسط ما دچار مشکل شد مجددا بدون دریافت دستمزد انجام خواهد شد.

۴.۱.۵. خدمات پس از فروش

ضمن ارائه فاکتور جهت شفاف سازی جهت شفاف سازی و اعلام صداقت لیست موارد انجام شده ونحوه دریافت اجرت و هزینه قطعات، مشتری را مطلع سازیم و بسته به نوع تعمیرانجام شده ضمانت هایی بصورت کتبی خواهم داد.

۲.۵. پیش بینی فروش

(هزار ریال)

فروش (تعداد واحد)	ماه اول	ماه دوم	ماه سوم	ماه چهارم
کالا اول	۱۰	۲۵	۴۵	۷۵
کالا دوم				

جمع	۱۰	۲۵	۴۵	۷۵
فروش (قیمت)	ماه اول	دوم	سوم	چهارم
کالا اول	۷۰	۸۰	۹۰	۱۰۰
کالا دوم				
حاصلضرب تعداد در قیمت هر کالا	۷۰۰	۲۰۰۰	۴۰۵۰	۷۵۰

فروش سه سال اول را نیز پیش بینی کنید و در جدولی مشابه بنویسید.
اگر به طور متوسط روزانه سه گوشی تعمیر شود و ماهانه صد گوشی و بطور متوسط برای هر گوشی صد هزار ریال دریافت شود، درآمد ماهانه فقط از تعمیرات ماهانه ده میلیون ریال خواهد شد.

۳.۵. مراحل و فرایند تولید

۱.۳.۵. نمودار فرآیند تولید

تولید وجود ندارد و کالا همان خدمت ارائه شده است.

۴.۵. ارقام مورد نیاز

۱.۴.۵. مواد اولیه و مصرفی

ردیف	مواد مورد نیاز	واحد	قیمت واحد	مقدار مصرف در ماه	مبلغ کل ماهانه
۱	هیتر	دستگاه	۱/۰۰۰/۰۰۰	یکبار خریداری میشود	۱/۰۰۰/۰۰۰
۲	هویه	دستگاه	۳۰/۰۰۰	یکبار خریداری میشود	۳۰۰/۰۰۰
۳	مولتی متر	دستگاه	۱۵۰/۰۰۰	یکبار خریداری میشود	۱۶۰/۰۰۰
۴	لوب	دستگاه	۴۵۰/۰۰۰	یکبار خریداری میشود	۴۵۰/۰۰۰
۵	میز کار	دستگاه	۲/۰۰۰/۰۰۰	یکبار خریداری میشود	۲/۰۰۰/۰۰۰
۶	قطعات یدکی	قطعه	۱/۰۰۰/۰۰۰	متغیر است	۱/۰۰۰/۰۰۰
	جمع				۱۶/۰۰۰/۰۰۰

۲.۴.۵. ماشین آلات و تجهیزات

ردیف	نام ماشین آلات و تجهیزات	تعداد	قیمت هر واحد	قیمت کل
۱	رایانه	۱	۷/۰۰۰/۰۰۰	۷/۰۰۰/۰۰۰
۲	تلفن	۱	۸۰۰/۰۰۰	۸۰۰/۰۰۰
۳	ADSL	۱	۱/۶۰۰/۰۰۰	۱/۶۰۰/۰۰۰
جمع				۹/۴۰۰/۰۰۰

۳.۴.۵. ساختمانها

ردیف	نوع ساختمان	تعداد	متراژ	هزینه هر متر مربع	هزینه کل	ملاحظات
۱	ساختمان					
۲	مغازه	۱	۱۲	۲۵۰/۰۰۰	۳۶/۰۰۰/۰۰۰	اجاره سالانه
جمع کل					۳۶/۰۰۰/۰۰۰	

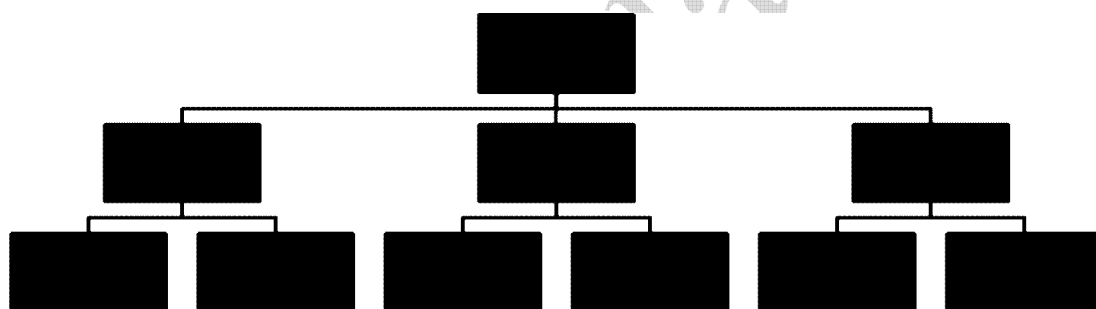
۴.۵. برنامه زمان بندی و عملیات

ردیف	فعالیت‌های اجرایی	تاریخ شروع	مدت فعالیت
۱	اجاره مغازه	۸۸/۷/۱	۲ سال
۲	خرید تجهیزات مورد نیاز	۸۸/۶/۱	۱ ماه
۳	خرید مواد اولیه و قطعات	۸۸/۶/۱	۱ ماه

۶. مدیریت و تیم پرسنلی

۱.۶. نمودار سازمانی

{در این قسمت واحدهای مختلف شرکتی که قصد تاسیس دارید را بصورت یک نمودار ترسیم و تعداد کارکنان هر واحد را مشخص کنید. شکل فرضی و ساده شده این نمودار در زیر ترسیم شده است. شما واحدهایی را که خود برای کسب و کارتان در نظر دارید بنویسید}



۲.۶. تیم مدیریت

شخصاً توسط اینجانب انجام می شود.

۳.۶. برنامه پرسنلی

تعمیرگاه در ابتدا توسط خودم اداره می شود.

ردیف	واحد سازمانی	سمت سازمانی	تعداد نفرات	حقوق دریافتی هر نفر

۷. برنامه مالی

۱.۷. میزان تولید در نقطه سر به سر

$$\text{میزان تولید در نقطه سر به سر} = \frac{\text{جمع هزینه های ثابت}}{\text{قیمت تمام شده یک واحد محصول} - \text{قیمت فروش یک واحد محصول}}$$

جمع هزینه های ثابت سالیانه برابر است با ۴/۵۴۰/۰۰۰ ریال

سپس جمع هزینه های تولید سالیانه برابر است با ۵۴/۵۶۰/۰۰۰

$$\text{میزان تولید سالیانه} = \frac{\text{جمع هزینه های تولید}}{\text{قیمت تمام شده یک واحد محصول}}$$

درآمد سالانه برابر است با ۸/۷۷۵/۰۰۰

قیمت تمام شده یک واحد محصول = ۵۴/۵۶۰/۰۰۰ تقسیم بر ۸/۷۷۵/۰۰۰ = ۶۰۰۰ ریال

۴/۵۴۰/۰۰۰ تقسیم بر (۱۰۰/۰۰۰ - ۶۰۰۰) = میزان تولید در نقطه سر به سر

۴۸۲ دستگاه = میزان تولید در نقطه سر به سر

۲.۷. پیش‌بینی جریان نقد

صورت جریان وجوه نقد (هزار ریال)

عنوان/ماه	۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰	۱۱	۱۲
درآمد: (پیش بینی فروش) هزینه‌ها:	۷۰۰	۲۰۰۰	۴۰۵۰	۷۵۰۰	۸۰۰۰	۸۵۰۰	۹۰۰۰	۹۰۰۰	۹۵۰۰	۹۵۰۰	۱۰/۰۰۰	۱۰/۰۰۰
هزینه مجوزها و...	۱/۸۰۰	۱/۰۰۰	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
اجاره	۲۵۰۰	۲۵۰۰	۲۵۰۰	۲۵۰۰	۲۵۰۰	۲۵۰۰	۲۵۰۰	۲۵۰۰	۲۵۰۰	۲۵۰۰	۲۵۰۰	۲۵۰۰
حقوق و دستمزد	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
آب، برق، تلفن، گاز و...	۲۵۰	۲۵۰	۲۵۰	۲۵۰	۲۵۰	۲۵۰	۲۵۰	۲۵۰	۲۵۰	۲۵۰	۲۵۰	۲۵۰
خرید مواد اولیه و بسته بندی												
آموزش												
سایر هزینه‌ها	۱۵۰	۱۵۰	۱۵۰	۱۵۰	۱۵۰	۱۵۰	۱۵۰	۱۵۰	۱۵۰	۱۵۰	۱۵۰	۱۵۰
هزینه‌های پیش بینی نشده (۱۰٪) اقدام بالا)	۵۷۰	۴۹۰	۳۹۰	۳۹۰	۳۹۰	۳۹۰	۳۹۰	۳۹۰	۳۹۰	۳۹۰	۳۹۰	۳۹۰
جمع کل هزینه‌ها	۶۲۷۰	۵۳۹۰	۴۲۹۰	۴۲۹۰	۴۲۹۰	۴۲۹۰	۴۲۹۰	۴۲۹۰	۴۲۹۰	۴۲۹۰	۴۲۹۰	۴۲۹۰
خالص جریان نقد	-۵۵۷۰	-۳۲۹	-۲۴	۳۲۱۰	۳۷۱۰	۴۲۱۰	۴۷۱۰	۴۷۱۰	۵۲۱۰	۵۲۱۰	۵۷۱۰	۵۷۱۰
جمع خالص جریان نقد (مبالغ منفی)	-۹۲۰۰											

۳.۷. پیش‌بینی صورت‌حساب سود و زیان

۴.۷. پیش‌بینی صورت‌حساب ترازنامه

۵.۷. نسبتهای مالی

۱.۵.۷. نرخ سود (نرخ بازدهی سرمایه)

$$\text{نرخ سود (نرخ بازدهی سرمایه)} = \frac{\text{سود خالص} + \text{دوره تسهیلات مالی}}{\text{کل سرمایه گذاری}}$$

$$\text{نرخ سود (نرخ بازدهی سرمایه)} = 6140 / 33190$$

$$\text{نرخ سود} = 54\%$$

۲.۵.۷. دوره بازگشت سرمایه

$$\text{دوره بازگشت سرمایه} = \frac{\text{کل سرمایه گذاری}}{\text{درآمد حاصل از فروش سالانه}}$$

$$\text{دوره بازگشت سرمایه} = 33190 / 6140$$

$$\text{دوره بازگشت سرمایه} = 1 / 84$$