



کانون فارغ التحصیلان دانشگاه آزاد اسلامی

دفترچه

راه اندازی کسب و کار

مهندس عباس پاکدلیان

مدرس کارآفرینی و

مشاور راه اندازی کسب و کار

به نام خدا

راهنمای تهیه طرح کسب و کار (Business Plan)

عنوان کسب و کار : شرکت تبلیغاتی عصر برتر

مشخصات تهیه کننده طرح :

نام و نام خانوادگی: دانیال دیزبادی طرقي

سطح و رشته تحصیلی: کارشناسی پیوسته ؛ عمران - عمران

کد ملی: ۰۹۲۳۶۸۱۳۳۷

شغل فعلی: طراح

تاریخ و محل تولد: ۱۳۷۵/۶/۱۹ – مشهد

تجربه و تخصص: آشنایی با اصول طراحی و تخصص در طراحی و چاپ

تلفن تماس: ۰۹۳۵۲۳۲۳۵۶۶

۱- خلاصه مدیریتی:

برای راه اندازی یک کارگاه یا یک شرکت تبلیغات و طراحی که در آن کار های متفاوتی از جمله طراحی کارت ویزیت، تراکت و چاپ بنر و ساخت انواع مهر های ژلاتینی و لیزری و آهنی و ساخت انواع تابلوهای آل ای دی ثابت و روان و چلنیوم و برش لیزری و ماکت های سه بعدی و... نیاز به داشتن نیروی کار متخصص در امور طراحی و چاپ و کار با دستگاه های چاپ مختلف و انواع دستگاه های برش می باشد.

بازار هدف این کسب و کار تمام کسب و کارهای موجود می باشد چون تبلیغات در همه ی کارها کاربرد دارد و همانطور که در جوامع مختلف این مصداق صادق است که تبلیغات هزینه نیست سرمایه گذاری است!

در این شغل داشتن خلاقیت اولین اولویت می باشد. شما با داشتن خلاقیت و استعداد در طراحی و توانایی کار عملی می توانید در عرصه رقابتی بازار حرفی برای گفتن داشته باشید و با جذب مشتری و داشتن نمونه کار های خوب با همکاری با شرکت ها و کارخانجات بزرگ برای طراحی و تبلیغات محصولات آن ها به سود خوبی دست پیدا کنید.

۲- نوع صنعت، سازمان، محصولات و خدمات موانع ورود به این صنعت کدامند؟

کلیه کمپانی ها و کارخانجات برای معرفی محصولات یا خدمات خود به مشتریان و جوامع نیازمند تبلیغ و معرفی هستند.

از موانع ورود به این حرفه را می توان وجود رقبای متعدد و نبود ایده های مناسب نام برد.

۳- خصوصیات و کاربردهای محصول/ خدمات شما چیست؟

خصوصیت اصلی کار سادگی در طرح در عین مفهومی بودن و انتقال خوب جزییات است.

۴- وجه متمایز محصول / خدمت شما با سایر محصولات بازار چیست؟

- کیفیت کار و بدیع بودن آن
- اطمینان مشتریان به کیفیت

۵- نحوه تولید محصول/ خدمت شما به چه صورتی است؟

ابتدا باید طرح مورد نظر توسط برنامه های مختلف کامپیوتری از جمله فتوشاپ، کرل و ... طراحی نمود و سپس برای ارائه به مشتری آماده گردد و پس از تایید چاپ یا ساخته شود.

۶- نقاط قوت اساسی:

- تنوع بازار
- عدم محدودیت
- کاربردی بودن آن در تمامی صنایع و کارها

۷- نقاط ضعف اساسی:

- گران بودن دستگاه برای تیراژ بالا

۸- تهدیدات قابل ملاحظه:

- کپی برداری از ایده دیگران

۹- فرصت های قابل ملاحظه

در تمامی موقعیت ها تبلیغات جایگاه ویژه ای دارد. و محدود به زمان و مکان نیست.

۱۰- برنامه بازاریابی مشتریان:

بازه ی مشتریان نا محدود می باشد و میتواند شامل همگان شود برای رونق بهتر کسب و کار خود اغلب زمان ها به تبلیغات نیاز دارند.

۱۱- رقابت و حساسیت ها:

کسانی که بتواند خدمات چاپ و... را با هزینه کمتری و در تیراژ های مختلف و با همان کیفیت ما در سطح کشور یا بیشتر ارائه کنند رقیب ما محسوب میشوند.

۱۲- قیمت گذاری:

توسط نهاد های مربوط قیمت گذاری صورت خواهد گرفت.

۱۳- تبلیغات :

همواره سعی میکنیم کیفیت، تبلیغات خدمات ما باشد.

۱۴- توزیع :

- وب سایت رسمی
- گرفتن سفارش به طور مستقیم

۱۵- برنامه های طرح و توسعه :

در آینده مشخص نیست که تبلیغات به چه سمت و سوی می رود و ما مطابق با زمان پیش می رویم. و صنعت خود را در سطح جهانی گسترش می دهیم.

۱۶- چارچوب قانونی:

کسب مجوز از اتحادیه مرتبط.

بله؛ قطعاً تبلیغات باعث توسعه و منافع اجتماعی می شود و سعی بر این است قوانین و مقررات زیست محیطی در نظر گرفته شود.

۱۷- بر آورد نیروی انسانی مورد نیاز :

بخش طراحی بستگی به تعداد مشتریان و بازار دارد.

و برای چاپ و ارائه سه نفر کافی است.

۱۸- بر آورد فضای مورد نیاز طرح:

برای طراحی یک دفتر کار ۳×۴ کافی می باشد.

برای چاپ بستگی به دستگاه ها و نوع چاپ و تیراژ دارد

۱۹- ساختار سازمانی شکل مالکیت کسب و کار خود را مشخص نمائید. (شخصی، مشارکتی ، سهامی) به طور خلاصه در مورد افرادی که حاکمیت و کنترل سازمانی را در اختیار دارند(نام ، فعالیت ، میزان تحصیلات ، اشتغال) توضیح دهید. افراد مهم و کلیدی شرکت (مدیر عامل، مدیر مالی، مدیر بازاریابی ، مدیر تولید) را معرفی نمائید.

- شخصی مشارکتی

- مدیر عامل و طراح

- طراح

۲۰- برنامه زمان بندی:

دستگاه لیزر - حدود ۴۰ میلیون تومان

دستگاه مهر لیزری - حدود ۵۰۰ هزار تومان

دستگاه چاپ بنر - حدود ۴۰ میلیون تومان

برنامه زمانی با توجه به نوسانات قیمت ها به طور روزانه صورت نگرفت.

۲۱- ریسک ها ، مشکلات:

ابتدا باید طرح های مشخص شده در محلی دیگر چاپ شود تا دچار مشکلات مالی نشویم و در صورت موفقیت در کار میتوان کسب و کار را گسترش داد و دستگاه های مورد نیاز خریداری شود.