**طرح كسب و كار**

**(Business Plan)**

**عنوان طرح**

**نام و نام خانوادگي طراح :**

**محل اجراي طرح**

**تاريخ :**

1- بخش معرفي

الف – نم و نشاني متقاضيان :

\* حقيقي :

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| رديف | نام و نام خانوادگي | نوع پست/سمت | تحصيلات | تجربه |
| 1 |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

\* حقوقي :

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| نام شركت | نوع شركت | تعداد و نوع سهام | شماره ثبت | محل ثبت | تاريخ ثبت |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

\* نام و مشخصات سهام‌داران عمده :

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| رديف | نام و نام خانوادگي | سمت | درصد سهام | تعداد سهام | مبلغ سهام |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

ب – مشخصات محل اجراي طرح:

* استان
* شهرستان
* بخش
* ابعاد و مساحت محل اجراي طرح
* نزديكترين شهر و فاصله آن تا محل كسب و كار
* فاصله محل استقرار كسب و كار تا جاده اصلي، نوع راه و جاده مربوطه
* امكانات تأمين مواد و لوازم در محل
* امكانات تأمين نيروي كار ماهر در منطقه
* ترسيم كروكي زمين محل استقرار و كسب كار

ج – عنوان محصول يا محصولات (كالا /خدمات ) و ظرفيت توليد:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| رديف | نام محصول | ظرفيت توليد سالانه | واحد | قيمت فروش كنوني هر واحد در بازار |
| 1 |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

\* تمام ارقام به ميليون ريال مي‌باشد.

5- ميزان سرمايه‌گذاري: (ارقام ميليون ريال)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| سرمايه كل | آورده كارآفرين | آورده سهامداران | تسهيلات |
|  |  |  |  |

و- ميزان اشتغال‌زايي طرح (پيش‌بيني)

هـ - اعلام محرمانه بودن طرح (در صورت لزوم)

محرمانه

**2- خلاصه مديريتي / اجرايي**

زمينه و موضوع اصلي كسب و كار خود را توصيف نماييد. مأموريت و اهداف اصلي شركت شما چيست؟ فرصت‌هاي موجود در اين كسب و كار و راهبردهاي دستيابي به آنها كدامند؟ بازار هدف خود را به طور خلاصه تشريح نماييد.

موقعيت و جايگاه شما در آينده اين كسب و كار و در ميان رقبا چگونه خواهد بود؟ تيم كاري خود را معرفي نماييد. نوع كسب و كار (توليدي، خدماتي، تجاري و ....) خود را مشخص نمائيد. نوع مالكيت حقوقي آن را مشخص نماييد. سرمايه موردنياز كسب‌وكار خود را از چه منابعي تأمين مي‌كنيد؟ اطلاعات مالي مهم از وضعيت گذشته و برنامه‌ريزي براي آينده از قبيل درآمد، سودخالص، دارايي‌ها و تعداد و نوع سهام را مشخص نماييد.

**3- تجزيه و تحليل صنعت**

**الف – تجزيه و تحليل محيطي**

**محيط كسب و كار**

آيا خدمات لازم به منظور پشتيباني عمليات توليد در منطقه وجود دارد؟ (دفاتر حقوقي، عرضه كنندگان مواد مصرفي و ....) آيا خدمات و زيربناي مناسب براي كاركنان و خانواده‌هاي آنها وجود دارد؟ (محل اسكان، فروشگاه، مدرسه و بيمارستان) چه روش‌هاي حمل و نقلي در دسترس است؟ آيا محل استقرار كسب و كار شما از نظر ضوابط زيست محيطي مناسب است؟

**فرهنگ (اعتقادات مذهبي، فرهنگ مصرف، آداب و رسوم)**

آيا با فرهنگ (ارزش‌ها، باورها، اعتقادات مذهبي، فرهنگ مصرف) منطقه‌اي كه كسب و كار شما در آن قرار دارد آشنايي داريد؟ آيا فرهنگ منطقه، كالاهاي توليد شده / خدمات ارائه شده شما را مي‌پذيرد؟ آيا فرهنگ منطقه مانع ايجاد،‌ توسعه و ترويج بخش‌هايي از كسب و كار شما مي‌شود؟ بررسي نماييد. آيا مي‌توانيد بدون درنظر گرفتن موانع فرهنگي موجود، كسب و كار خود را راه‌انداز نماييد؟

**اقتصاد**

در راه‌اندازي كسب و كار خود تا چه حد به عواملي از قبيل علاقمندي مشتريان، سطح درآمد آنها و نحوه دسترسي‌شان به محصولات خود توجه كرده‌ايد؟ آيا مي‌توان خريد مشتريان خود را درنظر گرفته‌ايد؟ آيا محصولات شما با توان خريد مشتريانتان متناسب مي‌باشد؟ تأثير تغييرات اقتصادي مانند توان خريد، ماليات، نرخ ارز و .... را در كسب و كار خود مشخص نماييد.

**تغييرات جمعيتي**

تغييرات جمعيتي مانند اندازه جمعيت، توزيع، تركيب، اشتغال، سطح تحصيلات و درآمد آحاد جمعيتي چه تأثيري بر كسب و كار شما دارد؟ آيا تأثير چالش‌هاي جمعيتي ايران مانند تراكم زياد جميت در سنين جواني، مهاجرت و اشتغال را بررسي نموده‌ايد؟ تغييرات جمعيتي چه فرصت‌ها و مخاطراتي را براي كسب و كار شما به همراه خواهد داشت؟

**ب – تجزيه و تحليل بازار**

**اندازه بازار و نرخ**

اندازه بازار و نرخ رشد بازار را مشخص نماييد. تخمين ها و براوردهاي رشد را با استفاده از عواملي همچون روند صنعت، تأثير فناوري‌هاي جديد، روندهاي اقتصادي، اجتماعي، سياست‌هاي دولت و نيازهاي مشتريان انجام دهيد.

**بررسي روندهاي بازار**

بازار محصولات خود را بررسي نماييد. آيا اين بازار در حال رشد است يا رو به تغييرات مي‌رود؟ آيا بازار شما پتانسيل رشد و توسعه را دارد؟ شاخص‌هاي فناوري مؤثر بر بازار كدامند؟ عوامل فصلي مؤثر در بازار كدامند؟ قوانين و مقررات مؤثر بر بازار كدامند؟

**ساختار بازار**

نوع بازار محصولات خود را (انحصاري، رقابتي، بين‌المللي و ...) مشخص نماييد.

فعالان موجود در بازار (واحدهاي صنعتي، وارد كنندگان، توليد كنندگان) را شناسايي نماييد. عوامل كليدي موفقيت در بازار كدامند؟ آيا تجزيه و تحليل SWOT را براي ورود به بازار انجام داد‌ه‌ايد؟

**بررسي رقبا**

رقباي مستقيم و غيرمستقيم شما چه كساني هستند؟ تهديدات احتمالي را كه ممكن است از جانب آنها به شما برسد، كدامند؟ برتري‌ها و كاستي‌ها رقباي شما در زمينه‌هايي مانند مديريت، شبكه توزيع، منابع مالي، مزاياي قيمت و مواردي از اين قبيل چيست؟ وضعيت رقباي خود را در آينده مشخص نماييد. آيا مي‌توانيد بازار رقباي خود را تصاحب كنيد؟ در مورد نحوه انجام اين كار توضيح دهيد.

**تجزيه و تحليل عرضه و تقاضا**

ميزان واردات محصول را به تفكيك اقلام و طي سال‌هاي گذشته بررسي نماييد. عرضه كنندگان را برحسب پارامترهايي مناسب (ظرفيت توليد، حجم فروش، نوع محصول، كيفيت محصول، فاصله جغرافيايي، نوع توليد وميزان تبليغات) تقسيم‌بندي كنيد. عرضه را برحسب طرح‌هاي در دست اجرا، پيش‌بيني زمان بهره‌برداري، ظرفيت هركدام و مواردي از اين قبيل پيش‌بيني نماييد. روند تقاضا را در گذشته بررسي و تحليل نماييد. ميزان تقاضا را پيش‌بيني كنيد.

**بررسي فرصت صادرات و واردات محصول**

ميزان واردات و قيمت متوسط محصول وارداتي و نام محصول داخلي را در صورتي كه در كشور موجود باشد، (در 3 سال گذشته) مشخص نماييد.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| نام محصول | واحد اندازه‌گيري | سال 138... | سال 138.... | سال 138.... |
|  |  | مقدار واردات | قيمت واحد توليد داخل  | قيمت واحد توليد داخل  | مقدار واردات  | قيمت واحد توليد داخل  | قيمت واحد توليد داخل  | مقدار واردات  | قيمت واحد توليد داخل | قيمت واحد توليد داخل  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

آيا به بازار جهاني و صادرات فكر مي‌كنيد؟ برنامه شما براي ورود به بازار جهاني چيست؟

**بررسي قيمت**

آيا قيمت محصولات با ارزش مورد انتظار مشتري يكسان است؟ قيمت محصولات خود را با توجه به مواردي از قبيل كيفيت، محل و منطقه كسب و كار و ... در سالهاي گذشته مقايسه و تحليل كنيد. قيمت محصولات خود را براساس توليد كنندگان و يا ارائه‌كنندگان خدمات مقايسه و تحليل كنيد. روند تغييرات قيمت محصول را بررسي و تحليل نماييد.

**ج – تجزيه و تحليل فني**

**رويه‌هاي توليد (وضع موجود)**

رويه‌هاي توليد خود را مشخص نماييد. آيا شركت / سازمان شما با رويه‌هاي برتر موجود در صنعت آشنايي دارد؟ رقباي شما از چه روش‌هايي براي توليد محصولات خود استفاده مي‌نمايند؟ آيا روش‌هاي موجود براي توليد محصولات شما مناسب مي‌باشند؟ آيا شركت / سازمان شما روش توليد يا روش‌هاي توليد منحصر به فرد و رقابتي براي توليد محصولات خود دارد؟

**تكنولوژي توليد**

آيا تكنولوژي موردنياز شما در دسترس است؟ آيا هزينه تهيه آن بالاست؟ آيا برنامه مشخصي براي تهيه تكنولوژي موردنياز خود داريد؟ مشخصات تكنولوژي موردنظر شما (داخلي / خارجي، ظرفيت، تأمين قطعات و مواد اوليه) چيست؟ عمر تكنولوژي فعلي خود را چگونه پيش‌بيني مي‌كنيد؟ عمر آن در مقايسه با تكنولوژي‌هاي موجود چگونه است؟ فرآيند توليد محصول خود را در اين تكنولوژي شرح دهيد. آيا مي‌توان تكنولوژي ديگري را به راحتي جايگزين تكنولوژي موجود كرد؟ دانش فني و پتانسيل نيروي انساني موجود را در بكارگيري تكنولوژي مورد نظر خود بررسي نماييد.

**4- دورنماي شركت / شرح كسب و كار**

**معرفي شركت**

مالكيت كسب و كار شما به چه صورتي است؟ (شخصي، مشاركتي و ....) نوع كسب و كار شما (توليدي، خدماتي و ....) چيست؟ توليدات يا خدمات شما چيست؟

**سرمايه‌گذاران و سهامداران اصلي :**

سرمايه‌گذاران و سهامداران اصلي در كسب و كار شما چه كساني هستند؟

**ديدگاه / چشم‌انداز**

وضعيت و موقعيت شركت / سازمان خود را در محيط آينده به چه صورتي مي‌بينيد؟ در مورد موقعيت مورد انتظار خود و آن چيزي كه شركت / سازمان شما در آينده مي‌خواهد به آن برسد، توضيح دهيد.

**مأموريت**

شركت/ سازمان شما به چه نيازي پاسخ مي‌دهد؟ به چه روشي به نيازهاي مشتريان پاسخ مي‌دهيد؟ چه چيزي شما را منحصر به فرد يا متمايز مي‌سازد؟

**اهداف اصلي**

كسب و كار شما براي كسب موفقيت به چه اهدافي بايد برسد؟ تعريف موفقيت در كسب و كار شما چيست؟

**راهبردها (توليد / فروش / خدمات**

كسب و كار شما چگونه را‌ه‌اندازي و اداره خواهد شد؟ كسب و كار شما چگونه رشد خواهد كرد؟ راهبرهاي دسترسي به اهداف اصلي چيست؟

**برنامه‌ها**

برنامه‌هاي خود را براي تحقق راهبرد شركت / سازمان شرح دهيد.

**5- معرفي محصولات (كالا / خدمات)**

**معرفي محصول**

نام محصولات خود را ذكر نماييد. محصولات شما چه خصوصيات و ويژگي‌هايي دارند؟ موارد مصرف محصولات شما چيست؟ براي معرفي محصولات خود به مشتريان از چه روش‌هايي استفاده مي‌كنيد؟

**مزيت‌هاي رقابتي محصولات**

خصوصيات و ويژگي‌هاي بارز و نوآورانه محصولات قابل ارائه شما چيست؟ محصولات سازمان شما نسبت به محصولات مشابه چه برتري‌ها و يا كاستي‌هايي دارند؟ براي كسب مزيت رقابتي در توليد كالاها ياارائه خدمات چه تدبيري انديشيده‌ايد؟ (قيمت پايين، كيفيت محصول، انحصار محصول) براي كسب شايستگي محوري در توليد محصولات يا ارائه خدمات چه تدبيري انديشيده‌ايد؟

**معرفي آميخته بازاريابي محصولات**

آيا براي توليد كالا يا ارائه خدماتي جديد به مشتريان برنامه‌اي داريد؟ براي توزيع كالاها يا ارائه خدمات خود چه شيوه‌هايي را به كار مي‌گيريد؟ آيا برنامه‌اي براي تبليغ محصولات خود داريد؟ براي تبليغ محصولات خود از چه روش‌ها و كانال‌هايي استفاده مي‌كنيد؟ قيمت محصولات خود را به چه شيوه‌اي تعيين مي‌كنيد؟

**6- برنامة عملياتي و توليد**

**فناوري و روش توليد مناسب**

تكنولوژي موردنياز براي توليد محصول خود را مشخص نماييد. روش توليد خود ر شرح دهيد. آيا تكنولوژي و روش توليدي را كه برگزيده‌ايد با توان مالي، شرايط محيطي، تغييرات آينده تكنولوژي، سياست‌هاي دولت، محيط زيست و شرايط اقتصادي مطابقت دارد؟ آيا درجه وابستگي تكنولوژي موردنياز خود را به منابع خارجي درنظر گرفته‌ايد؟

**مراحل و فرآيند توليد**

فرآيند توليد خود را براساس روش توليد موردنظر خود، شرح دهيد.

مراحل توليد و ساخت محصولات و جريان ورود مواد اولية اصلي تا مرحلة بسته‌بندي محصولات را تشريح نماييد. در مورد عواملي مانند نيروي انساني، مواد اوليه و تكنولوژي در دسترس كه بر فرآيند توليد شما تأثيرگذارند، توضيح دهيد.

**نمودار فرآيند توليد**

فرآيند وليد محصولات خود را در قالب نمودار يا جدول (همراه با نام دستگاه، مواد اوليه مورد استفاده، نيروي انساني موردنياز و زمان هر مرحله از توليد) رسم نماييد.

**برآورد منابع توليد مورد نياز براي يكسال**

در جدول زير پس از فهرست كردن منابع، مقدار لازم براي هر محصول را در جدول بنويسيد.

|  |  |
| --- | --- |
| عنوان محصولمنابع توليد |  |
| مواد اوليه مستقيم |  |
| مواد اوليه غيرمستقيم |  |
| نيروي كار مستقيم |  |
| نيروي كار غيرمستقيم |  |
| خدمات فني |  |
| ساختمان |  |
| ماشين‌الات |  |
| تأسيسات |  |
| وسايط نقليه |  |
| امكانات ارتباطي |  |
| انرژي |  |
| ساير موارد |  |

**روش و محل تأمين منابع توليد**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| روش و محل تأمينمنابع توليد | تأمين از | خريد و تملك / اجاره | ساير اطلاعات |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

**مواد اوليه و بسته‌بندي**

مواد اوليه مورد استفاده شما در توليد چه مشخصات و ويژگي‌هايي دارند؟ نحوه تحويل مواد اوليه به چه صورتي است؟

ميزان دسترسي به مواد اوليه به چه ميزاني است؟ نحوه انبار شدن مواد اوليه و مواد بسته‌بندي به چه صورتي است؟

**برآورد نيروي انساني موردنياز**

هريك از بخش‌هاي عملياتي و توليدي شركت / سازمان به چند نفر پرسنل نياز دارد؟ مهارت و تحصيلات پرسنل بايد در چه سطحي باشد؟ هزينه‌هاي پرسنل به تفكيك گروههاي كاري چقدر است؟

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| رديف | عنوان پست سازماني | تخصص يا تحصيلات | تعداد نفر | متوسط حقوق و مزاياي ماهيانه | متوسط حقوق و مزاياي پرداختي ساليانه |
| 1 |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |
| 6 |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

پلان چيدمان پرسنل را در كنار ماشين‌آلات رسم نماييد.

**برنامه كنترل كيفيت**

كيفيت محصول خود را چگونه ارزيابي مي‌كنيد؟ چه روشهايي را براي كنترل كيفي محصول خود درنظر مي‌گيريد؟ مراحلي را كه براي كنترل كيفيت محصول خود طي خواهيد كرد، توضيح دهيد. آيا استانداردهاي كيفيت جهاني را در توليد محصول خود درنظر مي‌گيريد؟

**برآورد فضاي مورد نياز طرح**

به چه ميزان فضا براي بخش‌هاي توليد و عمليات نياز داريد؟ فضاي موردنياز براي بخش‌هاي اداري، رفاهي و كارگري را مشخص نماييد.

**برآورد امكانات و تأسيسات موردنياز طرح**

**زمين**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| رديف | تاريخ | متراژ موردنياز | متراژ خريداري شده | نحوه خريد يا واگذاري | بهاي هر مترمربع | بهاي كل | ساير هزينه‌هاي مربوطه | مبلغ كل |
| پرداخت شده | باقيمانده |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**تسطيح و محوطه‌سازي**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| شرح عمليات | متراژ موردنياز | قيمت هر متر ي مترمربع | قيمت كل |
| تسطيح وخاكبرداري |  |  |  |
| ديواركشي |  |  |  |
| خيابان‌كشي |  |  |  |
| جدول‌بندي |  |  |  |
| فضاي سبز |  |  |  |
| پاركينگ |  |  |  |
| روشنايي محوطه  |  |  |  |
| جمع |  |  |  |

**ساختمانها**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| رديف | نوع ساختمان | تعداد | متراژ | مصالح موردنياز | هزينه هر مترمربع | هزينه كل | ملاحظات |
| 1 | ساختمان توليدي |  |  |  |  |  |  |
| 2 | ساختمان اداري و سرويس‌ها |  |  |  |  |  |  |
| 3 | ساختمان رفاهي |  |  |  |  |  |  |
| 4 | انبار مواد اوليه و قطعات يدكي انبارها |  |  |  |  |  |  |
| 5 | انبار كالاي ساخته شده |  |  |  |  |  |  |
| 6 | ساختمان پست برق |  |  |  |  |  |  |
| 7 | ساختمان نگهباني وسرايداري نمازخانه |  |  |  |  |  |  |
| 8 | ساختماني مسكوني |  |  |  |  |  |  |
| 9 | ساير ، آزمايشگاه |  |  |  |  |  |  |
|  | جمع كل  |  |  |  |  |  |  |

**ابزارآلات و وسايل فني و آزمايشگاهي**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| رديف  | اقلام مورد نياز  | تعداد  | هزينة واحد (هزار ريال)  | هزينة كل (ميليون ريال)  |
| 1 |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |
| 6 |  |  |  |  |
| 7 |  |  |  |  |
| 8 |  |  |  |  |
| 9 |  |  |  |  |
| 10 |  |  |  |  |

**تأسيسات**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| رديف | اقلام موردنياز | تعداد | هزينة واحد (هزارريال) | هزينه كل (ميليون ريال) |
| 1 | حق انشعاب برق |  |  |  |
| 2 | ترانسفورماتور |  |  |  |
| 3 | كابل كشي |  |  |  |
| 4 | تابلوها |  |  |  |
| 5 | ساير تجهيزات برق‌رساني |  |  |  |
| 6 | سيستم تهويه |  |  |  |
| 7 | ژنراتور |  |  |  |
| 8 | حق انشعاب آب |  |  |  |
| 9 | حفر چاه و تجهيزات لازم |  |  |  |
| 10 | احداث منبع هوايي |  |  |  |
| 11 | مخزن‌ها |  |  |  |
| 12 | تانكرها |  |  |  |
| 13 | كمپرسورها(سرمايش ‌گرمايش) |  |  |  |
| 14 | ديگ‌هاي بخار |  |  |  |
| 15 | سيستم فاضلاب |  |  |  |
| 16 | سيستم اطفاي حريق |  |  |  |
| 17 | ساير – خط تلفن |  |  |  |
| 18 | سيستم بخار ديگ بخار |  |  |  |

**ماشين‌آلات و تجهيزات**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| رديف | نام وسائل | مشخصات فني | مشخصات فني | ظرفيت و قدرت | شركت سازنده | تعداد | قيمت هر واحد | هزينه‌هاي داخلي | قيمت كل |
| در جدول مربوط به ابزارآلات و وسايل فني و آزمايشگاهي گفته شده |
| جمع |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**وسايط نقليه**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| رديف | نام وسايط نقليه | مشخصات فني | كشور سازنده | تعداد | قيمت  | هزينه‌‌هاي كل (ريال) | قيمت كل (ريال) | خريد داخلي (قيمت كل ريال) |
| 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| جمع |  |  |  |  |  |  |  |  |

**اداري و كارگاهي**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| رديف | شرح وسايل | تعداد | مشخصات فني | قيمت يك واحد (ريال) | قيمت كل (ريال) | هزينه حمل و نصب | جمع كل |
| 1 |  |  |  |  |  |  |  |
| **2**  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |

**مواد اوليه و بسته‌بندي**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| رديف | مواد موردنياز  | محل تهيه  | ظرفيت مورد انتظار | ميزان مصرف يك واحد محصول (با توجه به ضايعات عادي) | مصرف كل (واحد) سالانه | مصرف كل (واحد) | قيمت (سيف/ سي‌انداف)(ارز) | هزينه‌هاي داخلي (ريال) | قيمت كل در كارخانه |
| 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 7 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**حقوق و دستمزد مستقيم و غيرمستقيم**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| رديف | محل خدمت | تعداد | حقوق و مزاياي ماهانه | حقوق ومزایاي ساليانه(15 ماه) | بيمه سهم كارفرما | دستمزد مستقيم توليد | دستمزد غيرمستقيم توليد | اداري وتوزيع و فروش | ملاحظات |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**آب و برق و سوخت**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| رديف | شرح | واحد | ظرفيت موردانتظار | مصرف سالانه | هزينه هر واحد | هزينه كل (ريال) | ملاحظات |
| 1 | برق مصرفي |  |  |  |  |  |  |
| 2 | آب مصرفي  |  |  |  |  |  |  |
| 3 | گاز  |  |  |  |  |  |  |
| 4 | گازوئيل |  |  |  |  |  |  |
| 5 | بنزين  |  |  |  |  |  |  |
| 6 | نفت  |  |  |  |  |  |  |
|  | حجم كل |  |  |  |  |  |  |

**تعميرات و نگهداري**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| رديف | شرح | درصد | مبلغ كل هزينه |
| 1 | ساختمان‌ها |  |  |
| 2 | ماشين‌آلات و تجهيزات |  |  |
| 3 | تأسيسات |  |  |
| 4 | وسايط نقليه |  |  |
| 5 | وسايل فني و آزمايشگاهي |  |  |
| 6 | وسايل اداري و كارگاهي |  |  |
|  | جمع |  |  |

**طرح جانمايي**

در اين صفحه فضاي قابل دسترس را در مقياس كوچك ترسيم و محل استقرار توليد، فروش، انبار، اداري و .. را مشخص نماييد.

**7- برنامة بازاريابي**

**الف – تحقيق و تحليل بازار**

**مشتريان**

مشتريان شما چه كساني هستند؟ چرا بازار به محصولات شما نياز دارد؟ اين بازار تا چه مدت به اين محصولات نياز دارد؟ رابطة بين مصرف كننده و خريدار اصلي به چه صورتي است؟ مشتريان شما چه ويژگي‌هايي (سن، جنس، سبك زندگي مستقل) دارند؟

**اندازة بازار**

اندازة‌ بازار را مشخص كنيد و نشان دهيد در برآورد اندازه بازار تا چه حد به عواملي از قبيل علاقه‌مندي مشتريان و محصولات، سطح درآمد آن‌ها و نحوة دسترسي‌شان به محصولات خود توجه كرده‌ايد؟

**تخمين سهم بازار و فروش**

براي محصول شما در بازار چه مقدار تقاضا وجود دارد؟‌از كداميك از روش‌هاي برآورد بازار استفاده كرده‌ايد؟ از چه منابعي براي تعيين تقاضاي بازار استفاده كرد‌ه‌ايد؟ روند تغيير تقاضا به چه صورتي است؟ عواملي را كه ممكن است بر ميزان تقاضاي بازار تأثيرگذار باشند، مشخص نماييد. ميزان فروش خود را چقدر برآورد مي‌كنيد؟

**ارزيابي آينده بازار**

در آينده چه سهمي از بازار را به دست خواهيد آورد؟ بنگاه شما، با توجه به تعداد مشتريان بالقوه، واكنش رقباي موجود، امكان ورود رقباي جديد، الگوي هزينه‌ها و قيمت‌ها و روندهاي گذشته و روندهاي مورد انتظار آينده فن‌آوري‌هاي در حال شكل‌گيري، ميزان نوآوري بنگاه در عرصه‌هاي فن‌‌آوري، مديريت، بازاريابي و ... چه حجمي از محصولات را خواهد توانست در سالهاي آتي بفروشد و يا ارائه نمايد؟

**رقابت، حساسيت‌ها و تهديدات**

رقباي بنگاه و كسب و كار شما چه كساني هستند؟ نقاط قوت و ضعف رقباي شما كدامند؟ رقبايتان د رچه سطحي هستند؟ اگر فكر مي‌كنيد رقبايي وجود دارند كه شما مي‌توانيد بخشي از بازار آن‌ها را تصاحب كنيد، در مورد نحوة انجام اين كار توضيح دهيد.

**ب- راهبردهاي بازاريابي**

**قيمت‌گذاري**

چگونه براي محصولات توليد شدة خود، قيمت تعيين خواهيد كرد؟ هنگام تعيين قيمت براي محصول خود چه مسائلي را درنظر مي‌گيريد؟‌ از روش‌هاي مديريت قيمت‌ها را به كار خواهيد گرفت؟ در مقابل تغيير قيمت‌ها به چه صورتي واكنش نشان مي‌دهد؟ عمده‌ترين عاملي كه در قيمت‌گذاري محصولات شما تأثير دارد، چ

**تبليغات**

رسانه‌هايي كه براي آگهي و تبليغات محصولات خود به كار مي‌‌گيرد، كدامند؟ كانال‌هايي را كه به منظور جذب مشتري به كار گرفته‌ايد، كدامند؟ آيا براي تبليغات محصولات خود از متخصصين خارج از شركت استفاده كرده‌ايد؟ در مورد توانايي‌ها و شايستگي‌هاي آنها توضيح دهيد.

**شيوة فروش**

چه كساني محصولات شما را خواهند فروخت؟ چه روش‌هايي را براي فروش محصولات خود به كار خواهيد گرفت؟ آموزش فروشنده‌ها را چگونه برنامه‌ريزي مي‌كنيد؟ چه روش‌هايي را براي پرداخت به مشتريان پيشنهاد مي‌كنيد؟‌چگونه به شكايات مشتريان رسيدگي مي‌كنيد؟

**توزيع**

آيا زنجيرة كامل توزيع متعلق به شماست يا عوامل واسطه‌اي ديگر، عوامل توزيع را به كار مي‌گيرند؟ آيا كانال‌هاي توزيع با تصويري كه از شركت و محصولات شما در جامعه وجود دارد سازگار است؟ آيا بسته‌بندي محصولات شما براي كانال‌هاي توزيعي كه درنظر گرفتيد، مناسبند؟ آيا كانال‌هاي توزيع انتخابي شما از نظر هزينه مقرون به صرفه هستند؟

**خدمات پس از فروش و گارانتي**

چه خدماتي را پس از فروش محصول خود به مشتري ارائه خواهيد كرد؟ مهمترين ويژگي خدمات پس از فروش شما چيست؟ نحوه اطلاع‌رساني در مورد اين خدمات چگونه است؟ آيا ارائه كردن اين خدمات براي شما مقرون به صرفه است؟

**8- ساختار سازماني**

**تيم مديريت و منابع انساني**

مدير كليدي شركت چه كسي است؟ در مورد سابقه او توضيح دهيد.

مدير كليدي اين شركت خود موسس شركت است كه داراي تحصيلات مديريتي و مالي است.

هيئت مديره و گروه مشاوران شامل چه كساني هستند؟

مشاوران حرفه‌اي شما چه كسي / كساني داشتند؟‌ (حقوقدان، مالي و ....)

قطعاً شركت از مشاوران حقوقي برجسته و مالي استفاده خواهد كرد كه بومي هستند.

كاركنان، عنوان پست سازماني، تعداد نفرات و شرح وظايف آنها چيست؟

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| رديف | عنوان پست سازماني | تعداد نفرات | شرح وظايف |
| 1 | مديرعامل |  |  |
| 2 | مدير توليد |  |  |
| 3 | پرسنل اداري مالي |  |  |
| 4 | كارگران ساده |  |  |
| 5 | كارگران ماهر |  |  |
| 6 | نگهبان |  |  |

چارت سازماني شركت خود را با توجه به تقسيم فعاليت، وظايف و كارها رسم نماييد.

**9- برنامة زمان‌بندي و عمليات**

براي كليه مراحل پياده‌سازي طرح كسب و كار و عمليات و فعاليت‌هايي نظير عمليات ساختماني، محوطه‌سازي، انتقال فن‌آوري، خريد ماشين‌الات و دستگاه‌ها، راه‌اندازي آزمايشي، راه‌اندازي تجاري و تهيه مواد اوليه تا ساخت، پيش‌بيني زماني را انجام دهيد.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| رديف | مراحل اجراي طرح كسب وكار | زودترين زمان شروع | زودترين زمان خاتمه | ديرترين زمان شروع | ديرترين زمان خاتمه | زمان شناوري |
|  |  |  |  |  |  |  |

**10- ارزيابي و مديريت خطرپذيري**

در اين بخش مشخص كنيد، از وارد شدن در چه زمينه‌هايي بايد پرهيز نماييد؟ با مشكلاتي مانند تغييرات در نرخ بهره، نرخ بيكاري، تغييرات فناوري، تغيير سليقه و عادات مشتريان و تغيير قوانين و مقررات چگونه برخورد مي‌كنيد؟ با مشكلات مربوط به توليد، كيفيت و خسارات احتمالي كه توليد را متوقف مي‌سازد و زمان‌هاي ناشي از طولاني شدن زمان طراحي و توسعه محصول چگونه برخورد مي‌كنيد؟

**11- برنامة مالي**

**برآورد سرمايه ثابت:**

|  |  |
| --- | --- |
| شرح | مبلغ (هزار ريال) |
| زمين |  |
| محوطه‌سازي |  |
| ساختمان‌سازي |  |
| ماشين‌آلات و تجهيزات و وسايل آزمايشگاهي و تأسسيات |  |
| وسیله نقلیه |  |
| انشعابات |  |
| وسايل اداری |  |
| اقلام پيش‌بيني نشده (10 درصد اقلام بالا) و قبل از بهره‌برداري |  |
| جمع كل |  |

**برآورد هزينه‌هاي قبل از بهره‌برداري:**

|  |  |
| --- | --- |
| شرح | مبلغ (هزار ريال) |
| هزينه‌هاي تهيه طرح، مشاور، اخذ مجوز، حق ثبت‌ها، قراردادهاي بانكي و ... |  |
| هزينه آموزش پرسنل (2% حقوق و دستمزد سالانه) |  |
| هزينه راه‌ادنازي توليد آزمايشي (15 روز هزينه‌هاي آب و برق، سوخت و مواد اوليه) |  |
| جمع كل |  |

سرمايه ثابت = (هزينه‌هاي سرمايه‌اي + هزينه‌هاي قبل از بهره‌برداري)

**برآورد سرمايه در گردش :**

|  |  |
| --- | --- |
| شرح | مبلغ (هزار ريال) |
| مواد اوليه و بسته‌بندي |  |
| تنخواه‌گردان يك ماه هزينه حقوق و آب و برق و تلفن و سوخت و مواد اوليه و ...) |  |
| موجودي كالا  |  |
| جمع كل |  |

**نحوه سرمايه‌گذاري:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| شرح | سهم متقاضي | تسهيلات بانكي |
| سرمايه ثابت  | مبلغ | درصد | مبلغ | درصد |
| سرمايه ثابت |  |  |  |  |
| سرمايه در گردش |  |  |  |  |
| كل سرمايه‌گذاري |  |  |  |  |

**برآورد هزينه استهلاك (مبلغ به هزار ريال):**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| شرح | ارزش داراي | درصد | هزينه استهلاك ساليانه |
| محوطه‌سازي |  |  |  |
| ساختمان |  |  |  |
| ماشين‌الات و تجهيزات و وسايل آزمايشگاهي |  |  |  |
| تأسيسات |  |  |  |
| وسايل حمل و نقل |  |  |  |
| وسايل دفتري |  |  |  |
| اقلام پيش‌بيني نشده |  |  |  |
| جمع كل  |  |  |

**هزينه توليد سالانه:**

|  |  |
| --- | --- |
| شرح | مبلغ (هزار ريال) |
| هزينه مواد اوليه و بسته‌بندي |  |
| هزينه حقوق و دستمزد |  |
| هزينه انرژي (آب، برق و سوخت) |  |
| هزينه تعميرات و نگهداري |  |
| هزينه پيش‌بيني‌ نشده(5% اقلام بالا) |  |
| هزينه اداري و فروش (1% اقلام بالا) |  |
| هزينه تسهيلات مالي (سود يك سال تسهيلات بانكي) |  |
| هزينه بيمه كارخانه (2در هزار سرمايه ثابت) |  |
| هزينه استهلاك |  |
| هزينه استهلاك قبل از بهره‌برداري (20% هزينه‌هاي قبل از بهره‌برداري) |  |
| جمع كل  |  |

**برآورد قيمت تمام شده محصول :**

جمع هزينه‌هاي توليد ساليانه

 = قيمت تمام شده محصول

 ميزان توليد سالانه

**قيمت فروش محصول:**

قيمت فروش محصول براساس متوسط قيمت‌ كالاهاي مشابه در بازار درنظر گرفته مي‌شود.

**محاسبه هزينه‌هاي ثابت و متغير**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| شرح هزينه | هزينه متغير | هزينه ثابت | هزينه كل(هزار ريال) |
| مقدار | هزينه | مقدار | هزينه |
| مواد اوليه و بسته‌بندي |  |  |  |  |  |
| حقوق و دستمزد |  |  |  |  |  |
| هزينه انرژي (آب، برق و سوخت) |  |  |  |  |  |
| تعميرات و نگهداري  |  |  |  |  |  |
| پيش‌بيني نشده |  |  |  |  |  |
| اداري و فروش |  |  |  |  |  |
| اداري و فروش |  |  |  |  |  |
| هزينه تسهيلات مالي |  |  |  |  |  |
| بيمه كارخانه |  |  |  |  |  |
| هزينه استهلاك |  |  |  |  |  |
| استهلاك قبل از بهره‌برداري |  |  |  |  |  |
| جمع كل |  |  |  |  |  |

**فروش كل**

(قيمت فروش محصول × ميزان توليد ساليانه) = فروش كل

توجه : فروش به هزار ريال محاسبه گردد.

**تعيين نقطه سر به سر:**

 جمع هزينه‌هاي ثابت

 = توليد در نقطه سربه‌سر

 هزينه متغير هرواحدتوليد– قيمت فروش سالانه

**تعيين درصد فروش در نقطه سر به سر:**

جمع هزينه‌هاي توليد سالانه

 هزينه متغير هر واحد توليد – قيمت فروش = توليد در نقطه سربه‌سر

**تعيين درصد فروش در نقطه سر به سر:**

جمع هزينه‌هاي ثابت

 = توليد در نقطه سربه‌سر

 هزينه متغير هر واحد توليد – قيمت فروش

توضيح اينكه اين نسبت هر چه كوچكتر از عدد يك باشد بهتر است و نشان‌دهنده درصد عملكرد نسبت به ظرفيت توليد در نقطه سر به سر است.

**سود و زيان ويژه (به هزار ريال):**

 (جمع هزينه‌هاي توليد – فروش كل) = سود و زيان ويژه

**ارزش افزوده خالص و ناخالص:**

هزينه تعميرات و نگهداري + انرژي + مواد اوليه و بسته‌بندي) – فروش كل = ارزش افزوده ناخالص

استهلاك قبل از بهره‌برداري – استهلاك – ارزش افزوده ناخالص = ارزش افزوده خالص

**بازده فروش :**

 سود ويژه

 = نسبت سود ويژه به فروش (بازده فروش)

 فروش كل

**بازده كل دارايي :**

 سرمايه ثابت

= سرمايه ثابت سرانه

 تعداد پرسنل

**سرانه كل سرمايه‌گذاري :**

 كل سرمايه‌گذاري

 سرانه كل سرمايه‌گذاري

 تعداد پرسنل

**نرخ بازدهي سرمايه :**

 سود و زيان ويژه + هزينه تسهيلات مالي

 = = نرخ بازدهي سرمايه

 كل سرمايه‌گذاري

**دوره برگشت سرمايه :**

 كل سرمايه‌گذاري

 = دوره برگشت سرمايه

 جريان نقدي ورودي سالانه

**12- برنامه طرح و توسعه**

آيا تحقيقات قبل از توليد و توزيع محصول را انجام داده‌ايد؟ براي توسعة محصول در آينده چه برنامه‌هايي داريد؟ چه جانشين‌ها و مكمل‌هايي براي محصولات خود درنظر گرفته‌ايد؟ سهم برنامه‌هاي طرح و توسعه در فعاليتهاي شركت شما چقدر است؟ و آيا در اين زمينه سرمايه‌گذاري خاصي انجام داده‌ايد؟ روش خود را براي دريافت بازخورد از مشتريان شرح دهيد. روش خود را براي خودارزيابي سازماني و انجام بهبودهاي جهشي و بهبود مستمر شرح دهيد.

**13- پيشنهادها**

در اين بخش پيشنهادات موجود در زمينة سرمايه موردنياز، نحوة جمع‌آوري سرمايه، مصرف وجوه، برگشت سرمايه، جذب تيم مديريت، اخذ مجوزهاي لازم و مواردي از اين قبيل مطرح مي‌گردد.