

طرح کسب و کار (Business Plan)

عنوان طرح

نام و نام خانوادگی طراح:

تاریخ:

استان / شهرستان:

۱- بخش معرفی

● نام و نشانی شرکت

.....
.....
.....

● نام خودتان یا مالکین، مدیران و پرسنل کلیدی

.....
.....

● نشانی، شماره تلفن، دورنگار و پست الکترونیکی

.....
.....

● اعلام محرمانه بودن گزارش (این قسمت به منظور حفظ موارد امنیتی است)

.....
.....
.....
.....

● فهرست مطالب طرح

.....
.....
.....
.....
.....

۲- خلاصه مدیریتی

در خلاصه مدیریتی مواردی از قبیل، توصیف زمینه کسب و کار و اصل موضوع، فرصت و استراتژی، بازار هدف، مزیت‌های رقابتی، سوددهی باید به صورت خلاصه بیان شود. پس از مطالعه نمونه زیر، خلاصه مدیریتی طرح خود را تهیه نمایید.

شرکت مربای «شیرین کام» دارای تخصص در تولید و بازاریابی انواع مربای معمولی و مارمالاد می‌باشد. محصول اصلی این شرکت شیشه‌های ۲۵۰ گرمی مربا از میوه‌های پرتقال، انجیر، انبه، زردآلو و ... است. زیربنای کارخانه عبارت است از چهار ساختمان متصل به یکدیگر واقع در زمینی به مساحت ۲ هکتار. سایر تجهیزات و امکانات شرکت عبارتند از: یک سردخانه با ظرفیت چهار هزار متر مکعب، خطر فرآوری میوه، ساختمان انبار مرکزی، ساختمان اداری و ناهارخوری شرکت دارای ۲۲۰ نفر پرسنل تمام وقت و ۱۸۰ نفر نیمه وقت (فصلی) می‌باشد. مأموریت شرکت اضافه کردن ارزش افزوده به محصولات منطقه از طریق تولید مربا و مارمالاد با کیفیت عالی و فروش آن به بازارهای ملی و بین‌المللی با قیمت رقابتی می‌باشد. درآمد این شرکت طی سه سال گذشته رشد پایداری به میزان ۲۵ درصد در سال داشته که عمدتاً ناشی از بدست آوردن سهم بیشتری از بازار بخاطر تحویل به موقع و کیفیت بهتر بوده است. حاشیه سود خالص به ترتیب ۹، ۱۰، ۱۰/۵ درصد بوده است. شرکت در حال حاضر ۱۰ درصد بازار را در اختیار دارد. موفقیت اخیر شرکت امضاء توافق نامه با یک شرکت غذائی دانمارکی است که متخصص تأمین محصولات غذایی برای هتلها و رستوران‌ها در اتحادیه اروپاست. انتظار می‌رود این همکاری به میزان قابل ملاحظه‌ای در افزایش درآمد و سودآوری شرکت مؤثر باشد. برآوردهای مالی نشان‌دهنده رشد متوسط ۳۰ درصدی شرکت مربای «شیرین کام» طی سه سال آینده می‌باشد. دارئیهای شرکت مربای «شیرین کام» آزاد هستند و شرکت در حال حاضر هیچگونه بدهی ندارد.^۱

۱. شفيعی، مسعود، راهنمای تهیه طرح کسب و کار، مؤسسه خدمات فرهنگی رسا، ۱۳۸۴

۳- نوع صنعت، سازمان، محصولات و خدمات

نقاط قوت، ضعف، فرصت‌ها و تهدیدات صنعت مورد نظر شما جهت فعالیت، کدامند؟

موانع ورود به این صنعت کدامند؟ خصوصیات و کاربردهای محصول/ خدمت شما چیست؟ وجه متمایز

محصول/خدمت شما با سایر محصولات بازار چیست؟ نحوه تولید محصول/ خدمت شما به چه صورتی است؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

۴- برنامه بازاریابی

● مشتریان

مشتریان شما چه کسانی هستند؟ چرا بازار به محصولات/ خدمات شما نیاز دارد؟ این بازار تا چه مدت به این

محصولات/ خدمات نیاز دارد؟ رابطه بین مصرف‌کننده و خریدار اصلی به چه صورتی است؟ مشتریان شما چه

ویژگی‌هایی (سن، جنس، سبک زندگی مستقل) دارند؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

● اندازه بازار

اندازه بازار را مشخص کنید و نشان دهید در برآورد اندازه بازار تا چه حد به عواملی از قبیل علاقه‌مندی مشتریان به محصولات/ خدمات شما، سطح درآمد آن‌ها و نحوه دسترسی‌شان به محصولات/ خدمات خود توجه کرده‌اید؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

● تخمین سهم بازار و فروش

برای محصول شما در بازار چه مقدار تقاضا وجود دارد؟ از کدامیک از روش‌های برآورد بازار استفاده کرده‌اید؟ از چه منابعی برای تعیین تقاضای بازار استفاده کرده‌اید؟ روند تغییر تقاضا به چه صورتی است؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

● ارزیابی آینده بازار

در آینده چه سهمی از بازار را به دست خواهید آورد؟

.....

.....

.....

.....

.....

● رقابت، حساسیت‌ها و خطرها

رقبای بنگاه و کسب و کار شما چه کسانی هستند؟ نقاط ضعف و قوت/ رقبا چیست؟ رقبایان در چه سطحی هستند؟ اگر فکر می‌کنید رقبایی وجود دارند که شما می‌توانید بخشی از بازار آنها را تصاحب کنید، در مورد نحوه انجام این کار توضیح دهید؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

● قیمت‌گذاری

چگونه برای محصولات و خدمات تولید شده خود، قیمت تعیین خواهید کرد؟ کدام یک از روش‌های مدیریت قیمت‌ها را به کار خواهید گرفت؟

.....

.....

.....
.....
.....

● تبلیغات

رسانه‌هایی را که برای آگهی و تبلیغات محصولات/ خدمات خود به کار می‌گیرد، کدامند؟ کانال‌هایی را که به منظور جذب مشتری به کار گرفته‌اید، کدامند؟ آیا برای تبلیغات محصولات/ خدمات خود از متخصصین خارج از شرکت استفاده کرده‌اید؟ در مورد توانایی‌ها و شایستگی‌های آنها توضیح دهید.

.....
.....
.....
.....
.....
.....

● شیوه فروش

چه کسانی محصولات شما را خواهند فروخت؟ چه روش‌هایی را برای فروش محصولات خود به کار خواهید گرفت؟ (تلفنی، مکاتبه پستی، ارائه مستقیم به مشتری، شرکت در نمایشگاه و غیره) آموزش فروشندگان را چگونه برنامه‌ریزی می‌کنید؟ چه روش‌هایی را برای پرداخت به مشتریان پیشنهاد می‌کنید؟ برای فروش محصولات خود از چه کانال‌هایی بهره می‌گیرید؟ چگونه به شکایت مشتریان رسیدگی می‌کنید؟

.....
.....
.....
.....
.....
.....

• توزیع

کانال‌های اولیه توزیع کدامند؟ (فروشگاه‌های خرده‌فروشی، عمده‌فروشی، اینترنت یا غیره)
آیا زنجیره کامل توزیع متعلق به شماست یا عوامل واسطه‌ای دیگر عوامل توزیع را به کار می‌گیرند؟ آیا کانال‌های توزیع با تصویری که از شرکت و محصولات شما در جامعه وجود دارد سازگار است؟ آیا بسته‌بندی محصولات شما برای کانال‌های توزیعی که در نظر گرفتید، مناسبند؟ آیا کانال‌های توزیع انتخابی شما از نظر هزینه مقرون به صرفه هستند؟

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

۵- برنامه‌های طرح و توسعه

آیا تحقیقات قبل از تولید و توزیع محصول انجام داده‌اید؟ برای توسعه محصول در آینده چه برنامه‌هایی دارید؟ چه چالش‌ها و مکمل‌هایی برای محصولات/ خدمات خود در نظر گرفته‌اید؟

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

۶- چارچوب قانونی و عوامل اجتماعی و محیطی

مجوزها و تأییدهای مورد نیاز شما کدامند؟ آیا کسب و کار شما به موضوعات مهم اجتماعی که به امنیت، آسایش و سعادت کارکنان مربوط است احترام می‌گذارد؟ آیا کسب و کار شما برای منطقه‌ای که در آن قرار دارید توسعه و منافع اجتماعی به همراه می‌آورد؟ آیا قوانین و مقررات زیست محیطی را در نظر می‌گیرید؟

.....

.....

.....

.....

.....

۷- برنامه عملیاتی و تولید

● فن‌آوری و روش تولید مناسب

تکنولوژی مورد نیاز برای تولید محصول خود را مشخص نمایید.

.....

.....

.....

● مراحل و روش تولید

مراحل تولید و ساخت محصولات و جریان ورود مواد اولیه اصلی تا مرحله بسته‌بندی محصولات را تشریح نمایید.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

● مواد اولیه و مواد بسته‌بندی

مواد اولیه مورد استفاده در تولید چه مشخصات و ویژگی‌هایی دارند؟ میزان دسترسی به مواد اولیه به چه میزان است؟ نحوه انبار شدن مواد اولیه و مواد بسته‌بندی به چه صورتی است؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

● برآورد نیروی انسانی مورد نیاز

هر یک از بخش‌های گوناگون شرکت به چند نفر پرسنل نیاز دارد؟ مهارت و تحصیلات پرسنل باید در چه سطحی باشد؟ چه نوع روابط سازمانی باید بین آنها برقرار باشد؟ هزینه‌های پرسنلی به تفکیک گروه‌های کاری چقدر است؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

• برآورد فضای مورد نیاز طرح

به چه میزان فضا برای بخش‌های تولید و عملیات نیاز دارید؟ فضای مورد نیاز برای بخش‌های اداری، رفاهی و کارگری را مشخص نمایید.

.....

.....

.....

.....

.....

• برآورد هزینه‌های راه‌اندازی و شروع تولید

برای برآورد هزینه‌های راه‌اندازی و شروع تولید، میزان سرمایه‌گذاری ثابت، سرمایه در گردش و هزینه‌های تولید پیش‌بینی می‌گردد.

میزان سرمایه‌گذاری ثابت و امکانات و تأسیسات مورد نیاز یک طرح مطابق جداول زیر پیش‌بینی می‌گردد.

زمین

ردیف	تاریخ	متراژ مورد نیاز	متراژ خریداری شده	نحوه خرید یا واگذاری	بهای هر متر مربع	بهای کل	سایر هزینه‌های مربوطه	مبلغ کل	
								پرداخت شده	باقیمانده

تسطیح و محوطه‌سازی

شرح عملیات	مترائز مورد نیاز	قیمت هر متر یا متر مربع	قیمت کل
تسطیح و خاکبرداری			
دیوارکشی			
خیابان‌کشی			
جدول‌بندی			
فضای سبز			
پارکینگ			
روشنایی محوطه			
جمع			

ساختمانها

ردیف	نوع ساختمان	تعداد	مترائز	مصالح مورد نیاز	هزینه هر متر مربع	هزینه کل	ملاحظات
۱	ساختمان تولیدی						
۲	ساختمان اداری						
۳	ساختمان رفاهی						
۴	انبار مواد اولیه و قطعات یدکی						
۵	انبار کالای ساخته شده						
۶	ساختمان پست برق						
۷	ساختمان نگهداری						
۸	ساختمان مسکونی						
۹	سایر ...						
۱۰	سایر ...						
	جمع کل						

تأسیسات

ردیف	شرح تأسیسات	تعداد / مقدار (واحد)	مصرف سالیانه	هزینه یک واحد (ریال)	هزینه کل	هزینه حمل و نصب	جمع کل (ریال)	ملاحظات
۱	حق انشعاب برق							
۲	ترانسفورماتور							
۳	کابل کشی							
۴	تابلوها							
۵	سایر تجهیزات برق رسانی							
۶	سیستم تهویه							
۷	ژنراتور							
۸	حق انشعاب آب							
۹	حفر چاه و تجهیزات لازم							
۱۰	احداث منبع هوایی							
۱۱	دستگاه تصفیه و مخزن ها							
۱۲	تانکرها							
۱۳	کمپرسورها							
۱۴	دیگ های بخار							
۱۵	سیستم فاضلاب							
۱۶	سیستم اطفای حریق							
۱۷	سایر							

ابزار آلات و وسایل فنی و آزمایشگاهی

ردیف	اقلام مورد نیاز	تعداد	هزینه واحد (هزار ریال)	هزینه کل (میلیون ریال)

ماشین آلات و تجهیزات

ردیف	نام ماشین آلات و تجهیزات	مشخصات فنی	ظرفیت و قدرت	شرکت سازنده	تعداد	قیمت هر واحد	قیمت کل	هزینه‌های داخلی	قیمت کل
۱									
۲									
۳									
۴									
۵									
۶									
۷									
۸									
۹									
۱۰									
جمع									

وسایط نقلیه

ردیف	نام وسایط نقلیه	مشخصات فنی	کشور سازنده	تعداد	قیمت (سیف/سی انداف) (ارز)	هزینه‌های داخلی (ریال)	قیمت کل (ریال)	خرید داخل (قیمت کل - ریال)
۱								
۲								
۳								
۴								
۵								
۶								
۷								
۸								
۹								
۱۰								
جمع								

اداری و کارگاهی

ردیف	شرح وسایل	تعداد	مشخصات فنی	قیمت یک واحد (ریال)	قیمت کل (ریال)	هزینه حمل و نصب	جمع کل
۱							
۲							
۳							
۴							
۵							
۶							
۷							
۸							
۹							
۱۰							

هزینه‌های پیش‌بینی نشده و متفرقه

ردیف	شرح	محاسبات	مبلغ کل
۱			
۲			
۳			
۴			
۵			
۶			
۷			
۸			
۹			
۱۰			

هزینه‌های قبل از بهره‌برداری و هزینه‌های تأسیس

مبلغ کل	محاسبات	شرح	ردیف

برآورد سرمایه در گردش در یک طرح مطابق جدول زیر صورت می‌گیرد.

مبلغ کل	محاسبات	شرح	ردیف

هزینه‌های تولید برای حداکثر ظرفیت در یک طرح مطابق جداول زیر پیش‌بینی می‌گردد.

مواد اولیه و بسته‌بندی

کد	مواد مورد نیاز	محل تهیه	ظرفیت مورد انتظار	میزان مصرف یک واحد محصول (با توجه به ضایعات عادی)	مصرف کل (واحد)	قیمت یک واحد	ارزش سیف / سی‌انداف با قیمت داخلی (ریال)	هزینه‌های داخلی (ریال)	قیمت کل در کارخانه

حقوق و دستمزد مستقیم و غیرمستقیم

ردیف	محل خدمت	تعداد	حقوق و مزایای ماهانه	حقوق و مزایای سالیانه (۱۵ ماه)	بیمه سهم کارفرما	دستمزد مستقیم تولید	دستمزد غیر مستقیم تولید	اداری و توزیع و فروش	ملاحظات

آب و برق و سوخت

ردیف	شرح	واحد	ظرفیت مورد انتظار	مصرف سالیانه	هزینه هر واحد	هزینه کل (ریال)	ملاحظات
۱	برق مصرفی						
۲	آب مصرفی						
۳	گاز						
۴	گازوئیل						
۵	بنزین						
۶	نفت						
	حجم کل						

تعمیرات و نگهداری

ردیف	شرح	درصد	مبلغ کل هزینه
۱	ساختمانها		
۲	ماشین آلات و تجهیزات		
۳	تأسیسات		
۴	وسایط نقلیه		
۵	وسایل فنی و آزمایشگاهی		
۶	وسایل اداری و کارگاهی		
	جمع		

هزینه استهلاک

ردیف	شرح	روش استهلاک	درصد	مبلغ کل هزینه
۱	ساختمانها			
۲	ماشین آلات و تجهیزات			
۳	تأسیسات			
۴	وسایط نقلیه			
۵	وسایل فنی و آزمایشگاهی			
۶	وسایل اداری و کارگاهی			
۷	هزینه‌های قبل از بهره‌برداری			
۸	هزینه‌های پیش‌بینی نشده			
	جمع			

هزینه‌های پیش‌بینی نشده و متفرقه

ردیف	شرح	محاسبات	مبلغ کل

جمع کل هزینه‌ها

ردیف	شرح	مبلغ کل
	جمع	

۸- ساختار سازمانی

مشکل مالکیت کسب و کار خود را مشخص نمایید. (شخصی، مشارکتی، سهامی) به طور خلاصه در مورد افرادی که حاکمیت و کنترل سازمان را در اختیار دارند (نام، فعالیت، میزان تحصیلات، اشتغال) توضیح دهید. افراد مهم و کلیدی شرکت (مدیرعامل، مدیر مالی، مدیر بازاریابی، مدیر تولید) را معرفی نمایید.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

۹- برنامه زمان بندی

برای کلیه عملیات و فعالیتها نظیر، عملیات ساختمانی، تهیه مواد اولیه، خرید ماشین آلات، راه اندازی آزمایشی و ... پیش بینی زمانی را انجام دهید.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

۱۰- ریسک‌ها، مشکلات و مفروضات اساسی

در این بخش مشخص کنید، از وارد شدن در چه زمینه‌هایی باید پرهیز نمایید؟ با مشکلاتی مانند تغییرات در نرخ بهره، تغییرات فناوری، تغییر سلیقه و عادات مشتریان چگونه برخورد می‌کنید؟ با مشکلات مربوط به تولید، کیفیت و خسارات احتمالی که تولید را متوقف می‌سازد و زمان‌های ناشی از طولانی شدن زمان طراحی و توسعه محصول چگونه برخورد می‌کنید؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

۱۱- برنامه مالی

برنامه مالی شما باید در برگیرنده ترازنامه، حساب عملکرد سود و زیان، پیش‌بینی حساب گردش وجوه نقد، محاسبه نقطه سر به سر، محاسبه دوره بازگشت سرمایه و صورت‌های مالی باشد.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

۱۲- پیشنهادات

در این بخش پیشنهادات موجود در زمینه سرمایه مورد نیاز، نحوه جمع آوری سرمایه، مصرف وجوه، برگشت سرمایه و مواردی از این قبیل مطرح می‌گردد.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

۱۳- ضمائم

بخش ضمائم دربرگیرنده اطلاعات تکمیلی در زمینه طرح می‌باشد. اطلاعاتی مانند: بروشورها، کاتالوگ‌ها و مدارک مربوط به تولید، گزارش عملکرد مالی و گزارش بازرسان، مدارک قانونی، سوابق شغلی مدیران و سایر اطلاعات مهم و مرتبط.