



جزوه درس : برنامه ریزی و طراحی کسب و کار



گردآوری : مهدیه

۱۳۹۸

(ویرایش دوم ۱۳۹۹)

فهرست مطالب :

مقدمه : یادآوری منحنی عمر شرکت ها و روند رشد آنها (BLC)

فصل ۱ : مفهوم طرح کسب و کار و اهداف و ماموریت‌های طرح کسب و کار (Business Plan: BP)

فصل ۲ : مراحل تهیه و تدوین BP و انواع طرح های کسب و کار

فصل ۳ : شیوه تنظیم و ارائه BP

فصل ۴ : تشریح اجزاء BP

فصل ۵ – طرح های مقابله با پیشامدهای اجتماعی. شامل : بررسی ریسک و حساسیتها، تغییرات فناوری و قوانین و سیاستهای اقتصادی کشور.
(تدریس در درس مدیریت ریسک)

فصل ۶ – فرصتهای مدیریتی برای توسعه و بهبود کسب و کار. شامل : بررسی نقاط قوت، ضعف، فرصت ها و تهدیدات

فصل ۷ – تهیه BP از کسب و کار مورد نظر.

منابع :

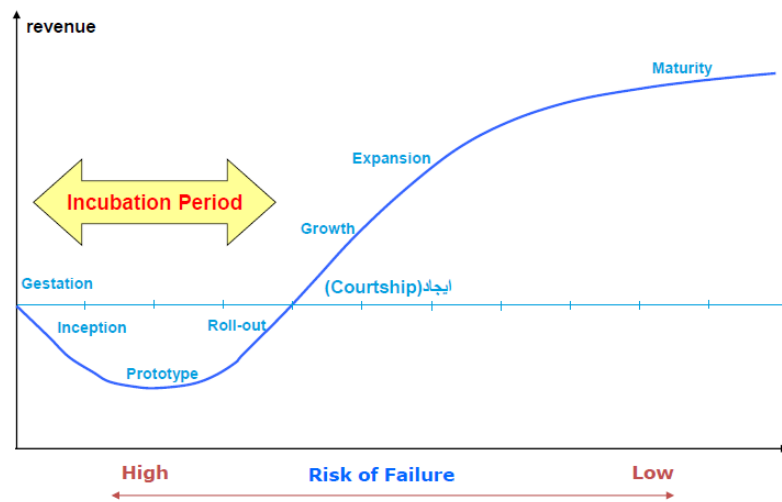
کارافرینی و خلاقیت نوشته جواد دلجوی شهیر

کارافرینی نوشته سیده جمیله مدرسی

کارافرینی نوشته محمود احمدپور داریانی

و ...

مقدمه : یادآوری منحنی عمر شرکت ها و روند رشد آنها (BLC)



تحقیق دانشجویی:

با تحقیق پیرامون BLC بیان کنید در کدام مرحله از این چرخه، کارافزین اقدام به تدوین طرح کسب و کار BP می نماید؟

فصل ۱: مفهوم طرح کسب و کار و اهداف و ماموریت‌های طرح کسب و کار (Business Plan: BP)

❖ طرح کسب و کار (Business Plan) چیست؟

نقشه راه ایجاد کسب و کار و دستورالعملی که تمام مراحل و اقدامات ایجاد کسب و کار را پیش بینی کرده است. اگر بخواهیم یک جایگزین مناسب برای رایزنی های سنتی که برای جلب حمایت ذینفعان ایجاد کسب و کار در گذشته انجام میشد انتخاب کنیم، طرح کسب و کار بهترین جایگزین در ایفای چنین نقشی است. (ذینفعان مهم عبارتست از: خانواده کارافین، مشتریان، سرمایه گذاران، مشاوران، کارکنان آینده، تشکل های صنفی و دولت).

برنامه کسب و کار (بیزینس پلن) به طور کلی ۳ تا ۵ سال آینده را برنامه ریزی کرده و مسیری را که یک شرکت برای رسیدن به اهداف سالانه خود طی می کند را نشان می دهد.

یک بیزینس پلن به شما کمک می کند تا با ارزیابی وضعیت فعلی، به طور واقعی درباره عناصر کلیدی مسیر کسب و کار خود فکر کنید و با استفاده از اطلاعات سودمند، فرآیند تصمیم گیری را به طور مستمر تقویت کنید. یا به عبارت دیگر بیزینس پلن سندی مکتوب است که جنبه های مختلف کسب و کار، بازاری که در آن فعالیت دارید، استراتژی های بازاریابی، برندینگ، فروش، مسائل مالی مربوط به کسب و کار و کلیه انتظارات را به شکلی دقیق در یک بازه زمانی مشخص ارائه می دهد.

❖ چه کسی باید طرح کسب و کار را تهیه کند؟

برنامه کسب و کار (بیزینس پلن) توسط کارافین یا تیم همراه کارافین تهیه می شود.

❖ اهداف و ماموریت های طرح کسب و کار

- طرح کسب و کار، اعتقاد و ایمان کارافین به کسب و کار و اهداف خود است به عنوان اولین کسی که باید به سوالات خود پاسخگو باشد (چه چیزی، توسط چه کسی، چرا، کجا، چگونه، کی قرار است انجام شود)
- افکار و ایده ها وقتی روی کاغذ آورده می شوند قابل تفکیک و تحلیل می شوند و می توانید بهتر آنها را بررسی کنید تا زمانی که توی ذهنتان هستند.
- طرح کسب و کار، کاربرد تفکر سیستمی در ایجاد کسب و کار است. (ایجاد هماهنگی میان اهداف کارافین و خلق مصنوعی که قرار است ان اهداف را پاسخگو باشد. شناخت ارتباط و ایجاد هماهنگی بین کارافین، بازار، محیط. مدیریت ریسک و ...)
- وقتی آنها را به فرمتی اصولی روی کاغذ نگاشته اید، می توانید در مورد آن با دیگران مشورت کنید و نظر آنها را روی هر بخش از طرح کسب و کار جویا شوید.
- طرح کسب و کار BP، طرح تفصیلی مدل کسب و کار BM است. (آمار و ارقام)
- طرح کسب و کار، طرح توجیهی کارافین برای اسپانسر (بانک، سرمایه گذار، حامی مالی) هاست. (هزینه - فایده)

سوالات بخش:

- ۱- طرح کسب و کار BP (بیزینس پلن) را تعریف کنید؟
- ۲- طرح کسب و کار توسط چه کسی نوشته میشود؟
- ۳- اهداف و ماموریت BP را نام ببرید (۴ مورد)؟

فصل ۲: مراحل تهیه و تدوین BP و انواع طرح های کسب و کار

❖ مراحل تهیه و تدوین BP

یک فرم نمونه از تهیه BP پیوست جزوه می باشد تا دانشجویان با مراحل تهیه و تدوین BP آشنا شوند. در فصل چهارم کلیه اجزاء BP تشریح می گردد.

تحقیق دانشجویی:

با استفاده از کتب و جستجو، نمونه فرم دیگری از BP را در کلاس ارائه دهید.

❖ انواع طرح های کسب و کار

بنا به نیاز سازمان در زمان و موقعیت های مختلف، انواع مختلفی از طرح های کسب و کار قابل تعریف و استفاده است. در این خصوص میتوان به موارد ذیل اشاره داشت:

- ۱- طرح کسب و کار ناب
- ۲- طرح کسب و کار استاندارد
- ۳- طرح کسب و کار نوپا (Startups)
- ۴- طرح کسب و کار یک صفحه ای
- ۵- طرح امکانسنجی
- ۶- طرح داخلی

تشریح:

۱- طرح کسب و کار ناب :

شامل چهار عنصر ضروری است که از توابع مدیریت کسب و کار عمومی می باشند:

تنظیم استراتژی : از لیست ساده ای از آیتم های مهم برای تعریف بازار هدف، پیشنهاد کسب و کار، هویت اساسی کسب و کار و اهداف بلند مدت استفاده کنید. هیچ متن اضافه ای مورد نیاز نیست. اینها به عنوان یک یادآوری کننده برای مدیران و صاحبان کسب و کار عمل می کنند.

تنظیم مجموعه ای تاکتیک (فنون) برای اجرای استراتژی : باز هم از لیست کردن آیتم های مهم استفاده کنید. این موارد عبارتند از تصمیمات بازاریابی مانند قیمت گذاری، کانال ها، وب سایت، رسانه های اجتماعی، ترفیع و تبلیغات. فنون محصول و یا خدمات، از جمله قیمت گذاری، تاریخ عرضه، دسته بندی، نسخه های جدید و تحویل و بسته بندی نیز در اینجا اعمال می شود. تاکتیک های دیگر ممکن است موقعیت ها را برای استخدام، آموزش های مورد نیاز، و غیره در برگیرند.

جزئیات ملموس : فهرستی از مفروضات، زمان های مهم، سنجش عینی عملکرد، مسئولیت های وظیفه، و تعداد پیگیری ها ایجاد کنید.

اعداد اصلی (اساسی) : همان پیش بینی فروش، بودجه هزینه، و جریان نقدی شرکت شما.

۲- طرح کسب و کار استاندارد :

طرح کسب و کار استاندارد به طور کلی امروزه کوتاه تر از آنچه تا به حال بوده است می باشد و احتمال دارد همانند یک سند چاپ شده، به صورت یک سند آنلاین نیز باشد. به طور کلی انتظار می رود طرح کسب و کار استاندارد برای برطرف کردن نیاز در زمانی باشد که یک کسب و کار نیاز به ارائه طرح خود به بانک، سرمایه گذار آینده نگر، فروشنده، شریک و یا کارمند دارد.

استانداردترین طرح کسب و کار با یک خلاصه اجرایی شروع می شود و شامل بخش یا فصولی است که شرکت، محصول و یا خدمات آن برای فروش، بازار هدف، استراتژی، اجرای نقاط عطف و اهداف، تیم مدیریت، پیش بینی های مالی و تجزیه و تحلیل را در بر می گیرد. ترتیب دقیق موضوعات مهم نیست، اما بسیاری از افراد انتظار دیدن تمام این موضوعات را به عنوان بخشی از یک طرح کسب و کار استاندارد دارند.

طرح کسب و کار ناب پیش نویس اولیه ی خوبی از یک طرح استاندارد است. شروع با آن و سپس اضافه کردن یک خلاصه اجرایی، شرح شرکت و محصول، تجزیه و تحلیل دقیق بازار، شرح استراتژی، تاکتیک اصلی و تیم مدیریت. تاکتیک معمولاً به عنوان طرح بازاریابی، طرح محصول، برنامه ریزی مالی، و برنامه ریزی مدیریت ظاهر می شود. همچنین شما باید پیش بینی فروش و بودجه هزینه برای تکمیل طرح های مالی خود را مشخص کنید.

عوامل تکمیل کننده طرح که شامل سه پیش بینی ضروری مالی هستند و اظهارات پروفورما (pro – forma) یا پیش فاکتور نیز نامیده می شود، عبارتند از: سود و زیان، ترازنامه، و جریان نقدی. همچنین هر طرح کسب و کار استاندارد علاوه بر سه عامل ذکر شده، نیاز به فروش نیز دارد.

جریان نقدی پیش بینی شده یک بخش ضروری از طرح کسب و کار استاندارد است. کسب و کارها برای ادامه ی فعالیت در طول زمان نیاز به پول نقد دارند. حتی اگر یک کسب و کار بتواند به طور موقت برای مدت زمانی زنده بماند، باز هم برای پرداخت صورت حساب های خود نیاز به پول نقد دارد و از آنجایی که سود به تنهایی پول نقد موجود در بانک را تضمین نمی کند، جریان نقدی پیش بینی شده ضروری است.

بسیاری از برنامه های استاندارد همچنین شامل جدولی برای هزینه های پرسنلی هستند. برخی از برنامه های استاندارد پیش بینی های اضافی برای پاسخگویی به نیازهای رویداد های خاص طرح کسب و کار دارند. به عنوان مثال، طرح هایی برای پیدا کردن سرمایه گذاری خارجی باید شامل بیانیه ای از خروجی نهایی برای سرمایه گذاران و البته استفاده برنامه ریزی شده از صندوق های سرمایه گذاری باشد. طرح های حمایت از یک برنامه وام بانکی ممکن است شامل نسبت های پیش بینی شده ای که بانک می خواهد ببیند مانند بدهی حقوق صاحبان سهام و یا نسبت جاری باشد.

۳- طرح کسب و کار استارت آپ

در بیشتر موارد، یک طرح راه اندازی، همان طرح کسب و کار ناب به علاوه ی هزینه های راه اندازی، مراحل راه اندازی، و نقاط عطف پیش بینی شده است.

هزینه های راه اندازی (شامل هزینه متحمل شده قبل از راه اندازی ، مانند هزینه های قانونی، لوگو و گرافیک، وب سایت، علامت، و ثابت کردن دفتر و یا فروشگاه)، به علاوه دارایی های مورد نیاز، مانند موجودی اولیه، وسایل نقلیه، تجهیزات، مبلمان اداری، و در نهایت مهمترین و البته سخت ترین عامل از جهت برآورد یعنی وجه نقد اولیه در بانک می باشد.

در حالی که یک طرح کسب و کار ناب به همراه اطلاعات اضافی راه اندازی برای اکثر شرکت های نوپا مناسب است، زمانی که یک کسب و کار نوپا نیاز به تامین مالی از طریق بانک و یا سرمایه گذاران دارد، طرح کسب و کار آن به نظر می رسد بیشتر شبیه به طرح کسب و کار استاندارد است که شامل بیانیه ای در مورد استراتژی های خروج برای سرمایه گذاران، و بیان نحوه استفاده از منابع مالی مورد نیاز است.

شما می توانید از این طرح برای بحث در مورد گزینه های خود با شرکای بالقوه و همکاران استفاده کنید. این نوع طرح بدون موضوعات اضافی غیر ضروری، برای تصمیم گیری در مورد اینکه آیا با یک ایده ادامه دهید یا خیر و ارزیابی اینکه آیا این کسب و کار ارزش ادامه دادن دارد یا خیر مناسب است. اگر شما تصمیم به ادامه فرآیند کسب و کار گرفتید، در طول زمان همیشه می توانید به عقب برگشته و اصلاحات و اضافات لازم را انجام دهید.

هنگامی که طرح راه اندازی شما توسط افراد خارج از شرکت خوانده خواهد شد، متداول است که یک خلاصه اجرایی، یک نمای کلی از شرکت، تیم مدیریت، توصیف بازار، طرح بازاریابی، و طرح محصول به آن اضافه کنید. حتی اگر هنوز شما اعداد دقیق از اینها را ندارید، ایده ی هوشمندانه ای است که یک تجزیه و تحلیل مقدماتی از هزینه ها، قیمت گذاری، و هزینه های احتمالی داشته باشید.

۴- طرح کسب و کار یک صفحه ایی

خلاصه ای یک صفحه ای که تنها شامل نکات برجسته و کاربردی برای ارائه یک مرور کلی و بسیار سریع از یک کسب و کار است. ممکن است که به طور خلاصه بازار هدف، پیشنهاد کسب و کار، نقاط عطف اصلی و پیش بینی های ضروری فروش تنها در یک صفحه آورده شوند. چنین خلاصه ای برای بانک ها، سرمایه گذاران بالقوه، فروشندگان، شرکا و کارمندان مفید است. طرح کسب و کار یک صفحه ای اوج کسب و کار نیز نامیده می شود.

۵- طرح امکانسنجی

برخی کارشناسان عبارت "طرح امکان سنجی" را به همان معنای طرح راه اندازی به کار می برند. برخی دیگر از آن به عنوان مراحل خاصی جهت اعتبارسنجی یک فن آوری، محصول، و یا بازار استفاده می کنند. برنامه امکان سنجی به ندرت شامل طیف گسترده ای از موضوعات مورد انتظار در طرح کسب و کار استاندارد و یا حتی یک طرح کسب و کار ناب است. طرح های امکان سنجی تمایل به تمرکز بر این موضوع دارند که آیا یک محصول کار خواهد کرد؟ و آیا بازار آن محصول، بدون استراتژی اضافی، تاکتیک، و پیش بینی های مالی وجود خواهد داشت؟ با این حال، این واژه به اشکال متفاوتی توسط افراد مختلف استفاده می شود، بنابراین اگر شما این واژه را از کسی شنیدید و یا خودتان برای استفاده از آن برنامه ریزی کردید، بهتر است آن را به روشنی تصریح کنید.

۶- طرح داخلی

برنامه های داخلی در بیشتر موارد همان هایی هستند که ما آنها را طرح کسب و کار ناب می نامیم. مانند طرح کسب و کار ناب، این طرح نیازهای اعضای شرکت شما را منعکس کند. از آنجا که هدف از یک طرح داخلی به طور خاص افرادی هستند که به طور مستقیم با شرکت درگیرند، این طرح به احتمال زیاد بسیار کوتاه تر و خلاصه تر از یک طرح استاندارد با جزئیات کامل بیان شده ای است که می خواهید آن را به بانک ارائه دهید. برنامه های داخلی برای بانک ها، سرمایه گذاران خارجی، و یا سایر اشخاص ثالث در نظر گرفته نشده اند.

سوالات فصل:

- ۱- انواع طرح های کسب و کار را مطالعه فرموده و بیان کنید از لحاظ تفصیلی بودن بترتیب به چه ترتیبی هستند و هر کدام برای چه مصارفی کاربرد دارد؟

بسم تعالی

فرم تهیه طرح کسب و کار

(Business Plan)

ویژه دانشجویان رشته های مختلف

درس طرح ریزی و برنامه ریزی کسب و کار ، کار آفرینی و مهارت های کسب و کار

عنوان طرح:

تدوین کننده / تدوین کنندگان :

۱-

۲-

۳-

فهرست:

- | | | | |
|----|-------------------------------------|---|---|
| ۱۰ | ۸- معرفی استراتژی های بازاریابی | ۲ | ۱- خلاصه مدیریتی |
| ۱۱ | ۹- معرفی طرح توسعه | ۲ | ۲- مشخصات تهیه کننده / تهیه کنندگان طرح |
| ۱۱ | ۱۰- معرفی تیم مدیریت و نیروی انسانی | ۳ | ۳- معرفی محل اجرای طرح |
| ۱۱ | ۱۱- معرفی چارت سازمانی | ۴ | ۴- معرفی خدمت / محصول قابل عرضه |
| ۱۲ | ۱۲- معرفی فرآیند تولید | ۵ | ۵- معرفی چشم انداز |
| ۱۲ | ۱۳- معرفی بخش مالی | ۶ | ۶- توصیف کسب و کار |
| | | ۶ | ۷- تحلیل بازار و ارزیابی ریسک |

خلاصه مدیریتی طرح:

الف : موضوع اصلی کسب و کار :

ب : تاریخ شروع کسب و کار :

ج : شیوه فعالیت : (فردی / گروهی):

ج : تعداد افراد شاغل:

د: مزیت رقابتی خدمات/ محصول تولیدی :

ه: سهم بازار :

و : برنامه های آینده :

ز: میزان سرمایه مورد نیاز :

ح : آورده شخصی :

ط : نیاز به وام :

ی : انتظارات:

.....

۱- مشخصات تهیه کننده طرح:

۱-۱- شخص حقیقی:

نام و نام خانوادگی: شماره شناسنامه:

تاریخ و محل تولد: سطح و رشته تحصیلی:

شغل فعلی: تجربه و تخصص:

کد ملی: تلفن تماس:

آدرس پستی:

۱-۲- شخص حقوقی :

نام و نوع شرکت : موضوع شرکت :
 تاریخ تأسیس : شماره و محل ثبت :
 تعداد و نوع سهام : سهام ریالی

ردیف	نام و نام خانوادگی	سمت	درصد سهام	تعداد سهام	مبلغ سهام	تحصیلات	میزان تجربه و تخصص	شغل فعلی
۱								
۲								
۳								

آدرس پستی شرکت :

۲-۲- اطلاعات مربوط به اعضاء :

۱- نام و نام خانوادگی : شماره شناسنامه :
 تاریخ و محل تولد : سطح و رشته تحصیلی :
 شماره دانشجویی : تجربه و تخصص :
 کد ملی : تلفن تماس :

۲- نام و نام خانوادگی : شماره شناسنامه :
 تاریخ و محل تولد : سطح و رشته تحصیلی :
 شماره دانشجویی : تجربه و تخصص :
 کد ملی : تلفن تماس :

۳- نام و نام خانوادگی : شماره شناسنامه :
 تاریخ و محل تولد : سطح و رشته تحصیلی :
 شماره دانشجویی : تجربه و تخصص :
 کد ملی : تلفن تماس :

۲- معرفی محل اجرای طرح

استان : شهرستان : بخش :
 ۱-۲- ابعاد و مساحت محل اجرای طرح :

۲-۲- نزدیک ترین شهر و فاصله ی آن تا محل کسب و کار شما:

۲-۳- فاصله ی محل استقرار کسب و کار تا جاده ی اصلی به کیلومتر، نوع راه و جاده ی مربوطه (خاکی - شوسه - آسفالته)

۲-۴- امکانات تأمین مواد و لوازم در محل:

۲-۵- امکانات تأمین نیروی کار ماهر در منطقه:

۲-۶- ترسیم کروکی زمین محل استقرار کسب و کار

۳- خدمات / محصول قابل عرضه

۳-۱- نام محصول و یا خدمتی که میخواهید به بازار عرضه کنید را بنویسید ، در صورتی که در ارائه اولین محصول و یا خدمت خود به بازار موفق نشدید ، با توجه به هزینه هائی که کرده اید (اعم از ساختمانی و یا تکنولوژیکی) چه محصول و یا خدمتی را بعنوان جانشین معرفی مینمائید .؟

ردیف	نوع کالا / خدمات
۱	
۲	
۳	

۲-۳- گزینه خاص ایده کسب و کار شما چیست؟ (محور فعالیت طرح شما چیست)

خدماتی ☐ تولیدی ☐ صنعتی ☐ تجاری ☐ کشاورزی ☐ دامپروری ☐ فرهنگی ☐ اجتماعی ☐

۳-۳- درچه مدت زمانی محصولات / خدمات شما وارد بازار می شوند؟ (چقدر طول میکشد که اولین محصول یا خدمت شما وارد بازار مصرف شود؟)

کمتر از ۳ ماه ☐ بین ۳ ماه تا ۶ ماه ☐
بین ۶ ماه تا ۱۲ ماه ☐ بین ۱۲ ماه تا ۱۸ ماه ☐

پروژه مذکور را تا حد امکان به مراحل جزئی تقسیم و به ترتیب در جدول فهرست شده و مدت زمان اجرای هر مرحله مشخص گردد.

ردیف	فهرست فعالیتها	زمان (ماه)																	
		۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰	۱۱	۱۲	۱۳	۱۴	۱۵	۱۶	۱۷	۱۸
۱																			
۲																			
۳																			
۴																			
۵																			
۶																			
۷																			
۸																			
۹																			
۱۰																			
۱۱																			

۴-۳- چه نوع موارد قانونی همانند مجوز و پروانه کسب باید انجام گیرند؟

پروانه کسب ☐ مجوز تاسیس آموزشگاه ☐ پروانه تولید و بهره برداری ☐ ثبت شرکت ☐
مجوز از شهرداری برای محل ☐ مجوز محیط زیست ☐ مجوز نیروی انتظامی (اماکن) ☐ بایر موارد ☐

۴- چشم انداز (Vision)

چه دورنمایی یا آرمانی را برای آینده ی کسب و کارتان متصور هستید ؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

۵- توصیف کسب و کار

۵-۱- شکل کسب و کارتان را بیان کنید؟ (شخص حقیقی یا حقوقی، سهام داران و نحوه ی مشارکت)

.....

۵-۲- نوع کسب و کارتان را بیان کنید؟ (تولیدی یا خدماتی) تولیدات یا خدمات شما چیست؟

.....

۵-۳- زمان شروع طرح کسب و کار شما از کی میباشد؟

.....

۵-۴- فرصت های رشد و پیشرفت شما در کسب و کارتان چیست؟

.....

۵-۵- آیا برای آغاز بکار و یا در طول دوره تولید و ارائه خدمت نیاز به مشاور دارید؟ در چه زمینه هائی و به چه صورت؟
(حقوقی/مالی/فنی و ...) (ثابت یا موقت / به چه تعداد)

.....

.....

۵-۶- آینده ی بازار خود را چگونه ارزیابی می کنید؟ و سهم شما در بازار چقدر خواهد بود؟

.....

.....

۵-۷- موانع و مسائل حقوقی و قانونی (اعم از اخذ مجوز و ...) مرتبط با کسب و کار خود را بیان کنید:

.....

.....

۵-۸- چه میزان آگاهی از کسب و کار مورد نظرتان دارید؟ شرح دهید.

.....

.....

۶- تحلیل بازار و ارزیابی ریسک

۱- تحلیل محیطی:

این بخش خلاصه ای از صنعت و اقتصاد عمومی که کسب و کار شما می خواهد در آن فعالیت کند را فراهم می کند. بررسی کنید تغییرات اجتماعی (افزایش قدرت خرید، افزایش توقعات، توجه بیشتر مردم به مسایل آموزشی و فرهنگی و از این قبیل تغییرات) در کسب و کار شما چگونه تأثیر گذار می باشد؟

۶-۱-۱- موانع ورود به این حرفه و کار (بطور کلی) چیست؟

.....

.....

۶-۱-۲- تغییرات و پیشرفت تکنولوژی چگونه در کسب و کار شما تأثیر گذار می باشد ؟

.....

.....

.....

۶-۱-۳- آیا تغییرات قانونی یا سیاسی در کسب و کار شما تأثیر میگذارد ؟ شرح دهید

.....

.....

۶-۱-۴- تغییرات جمعیتی چگونه بر کسب و کار شما تأثیر می گذارد ؟

.....

.....

۶-۱-۵- تغییرات اقتصادی (قدرت خرید مردم، نرخ مالیات، نرخ سود بانکی و تورم و ...) در کسب و کار شما چگونه است ؟

.....

.....

.....

۶-۱-۶- موانع ورود شما به کسب و کار مورد نظرتان چیست ؟

.....

.....

.....

۶-۱-۷- بیان کنید کسب و کار شما در یک بازار رو به انحطاط،-متزلزل و یا در حال رشد ، چگونه است ؟

.....

.....

.....

۲- هدف گیری بازار :

۶-۲-۱- مشتریان شما چه کسانی هستند ؟

.....

.....

.....

۶-۲-۲- ترکیب مشتریان شما (از نظر سن، جنسیت، و شغل) چگونه است ؟

شغل	جنسیت	سن (سال) (علامت بزنید)			
	زن ☐	۲۸- ۱۸	۱۸- ۱۲	۱۲-۶	۶-۰
	مرد ☐	۵۰ به بالا	۵۰-۴۰	۴۰-۲۸	

۳- معرفی محصول / خدمات :

۱-۳-۶ ویژگی منحصر به فرد محصول و یا خدمات خود را بیان کنید ؟ (بیان کنید مشتری بابت چه چیزی حاضر است به شما پول بدهد .)

۲-۳-۶ بیان کنید جایگاه محصول یا خدمات شما نسبت به محصولات نمونه در بازار چگونه است ؟ و شما چه کاری را متفاوت با محصولات موجود در بازار انجام می دهید ؟

۳-۳-۶ مشخصات فنی محصول به همراه نقشه / کاتالوگ / و اطلاعات تکمیلی و ... را ذکر کنید ؟

۴-۳-۶ اطلاعات در مورد دانش فنی تولید و چگونگی تأمین آن را بیان کنید ؟

۴- تحلیل رقابتی :

۱-۴-۶ رقبای مستقیم شما چه کسانی هستند ؟

۲-۴-۶ شیوه ی قیمت گذاری و بازاریابی، تبلیغات و نحوه ی فروش رقبای خود را بیان کنید ؟

۳-۴-۶- نقاط ضعف و قوت شما در مقابل رقبا چیست ؟ (شما چه کار متفاوت با بازار را موجود انجام می دهید)

ردیف	نقاط ضعف	نقاط قوت
۱		
۲		
۳		
۴		
۵		
۶		
۷		

۴-۴-۶- نقاط ضعف و قوت رقبای شما در مقابل شما چیست ؟

ردیف	نقاط قوت	نقاط ضعف
۱		
۲		
۳		
۴		
۵		
۶		
۷		

۵-۴-۶- فرصت ها و تهدیدهای کسب و کار شما کدامند؟

ردیف	تهدید ها	فرصت ها
۱		
۲		
۳		
۴		
۵		
۶		
۷		

۷- محل کسب و کار و استراتژی های بازاریابی

۷-۱- محل کسب و کار شما کجاست ؟

۷-۲- چرا شما این محل را انتخاب کردید ؟

۷-۳- زمان توزیع محصول و یا خدمات خود را توضیح دهید ؟

روزانه ☐ هفتگی ☐ ☐ ماهانه ☐ سایر موارد ☐

۷-۴- روش توزیع محصول و یا خدمات خود را توضیح دهید ؟

شخصاً ☐ شرکت های پخش و توزیع ☐ نمایندگی ها ☐ سایر موارد ☐

چرا این روش را برای توزیع محصول و یا خدمات خود برگزیده اید؟

۷-۵- آیا هیچ روش توزیع دیگری وجود دارد ، که شما در آینده از آن استفاده کنید ؟

۷-۶- از کدامیک از روش های زیر برای تبلیغ محصول یا خدمات خود استفاده میکنید ؟

روزنامه ☐ تلویزیون ☐ سینما ☐ بروشور و کانالوگ ☐ تک برگ تبلیغاتی ☐ اینترنت ☐ سایر موارد.....

۷-۷- چرا این روش را انتخاب نموده اید؟

۷-۸- شیوه فروش محصول شما چگونه است ؟ (اقساط، نقد)

۷-۹- روش قیمت گذاری محصول شما بر چه مبنایی است ؟ چرا این روش را برگزیده اید ؟

قیمت پایین تر از رقبا ☐ همسان رقبا ☐ بالاتر از رقبا ☐

به چه دلیل :

۷-۱۰- سیاست های خدمات پس از فروش شما چگونه است ؟

۷-۱۱- روش دریافت بازخورد از مشتریان خود را بیان کنید ؟

۸- طرح توسعه

۸-۱- برنامه های شما برای توسعه ی محصول و تحقیق و توسعه چیست ؟

۹- معرفی تیم مدیریت و نیروی

تیم مدیریت و نیروی انسانی را شرح دهید

۱۰- چارت سازمانی

۱۱- معرفی فرآیند تولید

۱۱-۱- شرح فرآیند و روش تولید شما چگونه است ؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

۱۱-۲- ملاحظات زیست محیطی کسب و کار شما چیست ؟

.....

.....

.....

.....

.....

۱۲- معرفی بخش مالی

۱۲-۱- شرح هزینه ها :

الف - هزینه های قبل از بهره برداری :

نوع هزینه	مبلغ (ریال)
هزینه تهیه طرح توجیهی BP	
هزینه اخذ مجوز و ثبت شرکت	
هزینه عضویت در مجامع صنفی	
هزینه آموزش	
هزینه تحقیقات	
سایر هزینه ها	
جمع کل	

ب- هزینه سرمایه‌گذاری های ثابت (دارائی های ثابت)

ب-۱ زمین:

نوع استفاده	متراژ مورد نیاز	مبلغ هر متر مربع (ریال)	جمع	سایر هزینه های مربوط	جمع کل (ریال)

ب-۲ ساختمان:

نوع ساختمان	تعداد	متراژ	بهای هر متر	جمع	سایر هزینه های مربوط	جمع کل (ریال)
اداری						
تولیدی						
انبار						
رفاهی						
مسکونی						
سایر						

ب-۳ تاسیسات:

شرح تاسیسات	تعداد/مقدار (واحد)	هزینه یک واحد (ریال)	جمع	سایر هزینه های مربوط	جمع کل (ریال)
حق انشعاب آب					
حق انشعاب برق					
حق انشعاب گاز					
سیستم تهویه					
سیستم فاضلاب					
سیستم اطفای حریق					
تابلوها					
تانکرها					
سایر موارد					

ب-۴ ماشین آلات، تجهیزات، وسایل آزمایشگاهی و کارگاهی:

ردیف	نام ماشین آلات یا تجهیزات	تعداد	قیمت هر واحد (ریال)	جمع	سایر هزینه های مربوط	جمع کل (ریال)
۱						
۲						
۳						
۴						
۵						

ب-۵ وسیله نقلیه:

ردیف	نام وسیله نقلیه	تعداد	قیمت هر واحد (ریال)	جمع	سایر هزینه های مربوط	جمع کل (ریال)
۱						
۲						
۳						

ب-۶ اثاثه و منصوبات:

ردیف	نام اثاثه	تعداد مورد نیاز	قیمت هر واحد (ریال)	جمع	سایر هزینه های مربوط	جمع کل (ریال)
۱						
۲						
۳						
۴						
۵						

جمع ب: جمع هزینه سرمایه گذاری های ثابت (دارایی های ثابت) (جمع کل هر یک از هزینه های اقلام مربوط به بند ب ، به این جدول

منتقل گردد)

نوع هزینه	مبلغ (ریال)	درصد از کل
۱- زمین		
۲- ساختمان		
۳- تاسیسات		
۴- ماشین آلات و تجهیزات و وسایل آزمایشگاهی		
۵- وسایل نقلیه		
۶- اثاثه اداری		
سایر دارایی ها (۵ تا ۱۰ درصد اقلام بالا)		
جمع کل		

ج - سرمایه در گردش:

ردیف	نوع هزینه	مبلغ (ریال)	درصد از کل
۱	مواد اولیه		
۲	حقوق و دستمزد		
۳	هزینه های انرژی (آب، برق، گاز، تلفن، سوخت و...)		
۴	اجاره		
۵	هزینه ملزومات اداری		
۶	سایر هزینه ها		
۷	اقساط		
۸	جمع کل		

۱۲-۲- جمع هزینه های سرمایه گذاری: (جمع بندهای الف + ب + ج)

ردیف	الف: هزینه های قبل از بهره برداری	ب: هزینه سرمایه گذاری ثابت	ج: سرمایه در گردش	جمع کل سرمایه گذاری
مبلغ				

۱۲-۳- نحوه تامین سرمایه مورد نیاز:

ردیف	منبع	مبلغ (ریال)	درصد از کل
۱	آورده شخصی		
۲	دوستان، اقوام و آشنایان		
۳	فرشتگان نجات		
۴	تهیه کنندگان و مشتریان		
۵	سرمایه گذاران مخاطره پذیر		
۶	دریافت وام		
۷	عرضه سهام		
۸	جمع کل		

۱۲-۴- هزینه های سالانه :

سال اول طرح:

شرح	مبلغ (ریال)
هزینه ی مواد اولیه و بسته بندی (بهای تمام شده کالای فروش رفته برای کسب و کار های بازرگانی)	
اجاره (معادل ۱۲ ماه)	
هزینه ی حقوق و دستمزد (حقوق + بیمه سهم کارفرما ، جمعا ۱۹ ماه)	
هزینه ی انرژی (آب، برق ،تلفن ، سوخت و...)	
هزینه ملزومات مصرفی	
هزینه ی تعمیرات و نگهداری	
هزینه تبلیغات	
هزینه ی اداری و فروش (یک درصد اقلام بالا)	
اقساط	
هزینه ی بیمه (دو در هزار سرمایه ثابت)	
هزینه ی استهلاک	
هزینه ی استهلاک قبل از بهره برداری (۲۰ درصد هزینه های قبل از بهره برداری)	
هزینه باز خرید کارکنان (معادل یکماه حقوق کارکنان بیمه شده)	
سایر هزینه ها (۵ درصد اقلام بالا)	
جمع کل	

۱۲-۵- در آمد سالانه: سال اول طرح :

ردیف	شرح درآمد	تعداد / میزان	فی	جمع کل
۱				
۲				
۳				
۴				
۵				

۱۲-۶- صورت سود و زیان پیش بینی شده:

شرح	سال اول طرح
درآمد پیش بینی شده	
هزینه پیش بینی شده	
سود پیش بینی شده	

درصد سود پیش بینی شده سال = سود پیش بینی شده / درآمد پیش بینی شده

درصد سود پیش بینی شده سال اول =