

طرح کسب و کار (Business plan)

مقدمه

فرم پیش رو برای معرفی کسب و کار افراد متقاضی تامین سرمایه تهیه شده است. صاحبان کسب و کار نیازمند سرمایه لازم است در این فرم به معرفی هرچه بیشتر و دقیقتر کسب و کار خود بپردازد. علاوه بر این میزان سرمایه مورد نیاز بایستی دقیقاً مشخص شود و اینکه این سرمایه در چه بخشی قرار است صرف شود و با جذب آن چه تغییری در وضعیت کسب و کار (از میزان فروش و درآمد و نیروی انسانی گرفته تا همه موارد مهمی که تحت تاثیر آن قرار می‌گیرند) ایجاد خواهد شد.

توجه: افراد می‌توانند فرم را به صورت دستی پر نموده و تحویل دهند و یا اینکه نسخه Microsoft word آن را تکمیل نموده و پرینت آن را امضا نموده و تحویل صندوق دهند.

عنوان کسب و کار:

.....
.....

۱- بخش معرفی

در این بخش ضمن معرفی خود کسب کاری را که دارید به صورت کلی معرفی نمایید

نام..... نام خانوادگی..... کد ملیوضعیت
تاهل..... تعداد فرزند..... آخرین مدرک تحصیلی.....
آدرس منزل و شماره تماس.....

.....
.....

معرفی کلی کسب و کار و بیان سابقه آن.....

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

آدرس محل کسب و کار و شماره تماس.....

.....
.....

۲- خلاصه مدیریتی

در خلاصه مدیریتی مواردی از قبیل توصیف زمینه کسب و کار و اصل موضوع، فرصت و استراتژی، بازار هدف، مزیت‌های رقابتی و سوددهی باید به صورت خلاصه بیان شود.

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

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

۳- چشم انداز

در این قسمت باید تصویر روشن و شفاف از آینده کسب و کار تبیین شود و بدین منظور باید ماهیت، ضرورت، چگونگی انجام کار، افراد مشارکت کننده در طرح و پتانسیل های مکانی و زمانی طرح با گرایش به آینده مشخص شده به طوری که در چند سال آینده مشخص شود در چه جایگاه و موقعیتی قرار می گیرد.

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

۴- اهداف در این قسمت اهداف طرح که می تواند با دستیابی به آن اهداف به چشم انداز مورد نظر دست پیدا کند باید مشخص شود. برای این منظور برای موارد زیر هم وضعیت کنونی کسب و کار و هم ۵ سال آینده بیان شود به طور مثال در این قسمت باید اهداف زیر به صورت دقیق، شفاف و قابل اندازه گیری مشخص شود.

• **هدف بازاریابی:** (مشخص شود این کسب و کار در حال حاضر چه سهمی از بازار را از آن خود کرده است و قرار است در ۵ سال آینده چه سهمی از بازار را از آن خود کند)
وضعیت حاضر:

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

چشم انداز پنج ساله:

• **هدف تولید:** (مشخص شود که این کسب و کار در حال حاضر چه مقدار تولید دارد و در ۵ سال آینده چه مقدار باید تولید نماید و چه خدماتی ارائه نماید)
وضعیت حاضر:

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

چشم انداز پنج ساله:

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

وجه تمایز محصول/ خدمت شما با سایر محصولات بازار چیست؟

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

در این بخش مشخص کنید، از وارد شدن در چه زمینه‌هایی باید پرهیز کرد؟ با مشکلاتی مانند تغییرات در نرخ بهره، تغییرات فن‌آوری، 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؟

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

* توضیحاتی کامل راجع به اینکه از قدرت‌ها و فرصت‌ها چگونه بهره می‌گیرید و در هنگام برخورد با ضعف‌ها و تهدیدها چه عملی انجام می‌دهید، بیان کنید.

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

۶- برنامه‌ها

۶-۱- بازاریابی (تجزیه و تحلیل بازار)

• مشتریان

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

.....

.....

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

.....

.....

• رقبا

رقبای بنگاه و کسب و کار شما چه کسانی هستند؟

.....

.....

نقاط ضعف و قوت رقبا چیست؟ رقبایتان در چه سطحی هستند؟

.....

.....

اگر فکر می‌کنید رقبایی وجود دارند که شما می‌توانید بخشی از بازار آن‌ها را تصرف کنید، در مورد نحوه انجام این کار توضیح دهید؟

.....

.....

• تبلیغات

از چه روش و یا روش‌هایی برای تبلیغ محصول خود استفاده می‌کنید و تبلیغات چه سهمی از میزان هزینه‌های شما را شامل می‌شوند؟

.....

.....

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

• **شیوه فروش**

چه کسانی محصولات شما را خواهند فروخت؟ چه روش‌هایی را برای فروش محصولات خود به کار خواهید گرفت؟

.....
.....

چه روش‌هایی را برای پرداخت به مشتریان پیشنهاد می‌کنید؟

.....
.....

• **برنامه‌های طرح و توسعه محصول**

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

.....
.....

• **فن‌آوری موردنیاز**

تکنولوژی مورد نیاز برای تولید محصول خود را مشخص نمایید.

.....
.....

آیا محصول شما دانش بنیان است (در صورت مثبت بودن فرآیند تولید دانش بنیان محصول را بیان کنید)

.....
.....

• **مراحل و روش تولید**

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

.....
.....

.....
.....

.....
.....

چارچوب قانونی و عوامل اجتماعی و محیطی

مجوزها و تأییدیه‌های مورد نیاز شما کدامند؟

.....
.....

• **مواد اولیه و مواد بسته‌بندی**

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

.....
.....

• **هزینه‌ها**

مهمترین هزینه‌های اصلی در مدل کسب و کار کدام هستند؟
گرانترین منابع اصلی منابع هستند؟
گرانترین فعالیت اصلی کدام هستند؟

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

• **نمونه فرم هزینه‌ها**

مبلغ کل	شرح	ردیف
		جمع

۶-۲- برنامه نیروی انسانی

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؟

.....

• ساختار سازمانی

شکل مالکیت کسب و کار خود را در حال حاضر (قبل از تامین سرمایه) 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 (مدیر عامل، مدیر مالی، مدیر بازاریابی، مدیر تولید) را معرفی کنید.

.....

ساختار سازمانی

عنوان پست سازمانی	تعداد نفرات	مدرک تحصیلی	شرح وظایف
۱ مدیرعامل			
۲ مدیر تولید			
۳ پرسنل اداری مالی			
۴ کارگران ساده			
۵ کارگران ماهر			
۶ نگهبان			
۷ سایر			

حقوق و دستمزد مستقیم و غیر مستقیم

ردیف	محل خدمت	تعداد	حقوق و مزایای ماهانه	حقوق و مزایای سالیانه	بیمه سهم کارفرما	ملاحظات
۱						
۲						
۳						
۴						
۵						
۶						
۷						

۷- ارزش گذاری کسب و کار

در این بخش شما باید ارزش کسب و کار خود را با ذکر تمامی موارد مشخص کنید. (تجهیزات، برند، اموال منقول و غیرمنقول و ...)

ردیف	عنوان	شرح	مبلغ (هزار ریال)
۱			
۲			
۳			
۴			
۵			
۷			
۸			
جمع کل			

۸- سرمایه موردنیاز

در این بخش شما تمام مواردی که برای ارتقای کسب و کار خود نیاز دارید و میزان سرمایه لازم برای تامین آن بیان کنید.

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

با جذب سرمایه مورد نیاز چه تغییری در وضعیت کسب و کار (از میزان فروش و درآمد و نیروی انسانی گرفته تا همه موارد مهمی که تحت تاثیر آن قرار می گیرند) ایجاد خواهد شد (توضیح دهید)

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

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

۹- تخمین بازگشت سرمایه و سود و امکان نقد شوندگی

در این بخش باید به سوالات مربوط به سرمایه پاسخ داده شود
نرخ بازگشت سرمایه چقدر است؟ به عبارت دیگر سوددهی سالانه چقدر است و چه مدت طول می‌کشد تا اصل سرمایه برگردد؟

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

امکان نقد شوندگی سرمایه وجود دارد؟ این امکان به چه صورت و در طی چه مدتی خواهد بود؟

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

۱۰- ضمائم

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

نایب اطلاعات مندرجه

اینجانب..... با کدملی..... که در تاریخ

...../...../..... این فرم را تکمیل نمودم، صحت اطلاعات مندرج در آن را تایید می‌نمایم.

محل امضا