

به نام خدا

راهنمای تهیه طرح کسب و کار

(Business Plan)

عنوان کسب و کار

تاسیس آرایشگاه زنانه شیدا

۱- خلاصه مدیریتی

شیدا عبداللهی دارای مدرک دیپلم طراحی دوخت زنانه و با عنوان کسب و کار آرایشگری زنانه و شغل فعلی بی کار هستم و نقاط قوت من در این کار دسترسی به طرح و مدل های مختلف، اراده و پشتکار لازم و استفاده از تجربیات دیگران و نقاط ضعف اساسی در این کار نداشتن مدرک فوق و احاطه نداشتن به کار و تهدیدات حاصله از جامعه و تهدیدات حاصل از این کار حضور رقبا با قیمت های ارزان تر و وضع قوانین و تورم جامعه و فرصت های قابل ملاحظه در کار من وجود قوانین توسط دولت به نفع اقتصاد و اینکه مشتریان من اکثر خانم ها و دخترهای جوان است و چون زنان به آراستگی خود اهمیت میدهند پس قشر جوان جزء مشتریان مهم من هستند.

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱-۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

رقابت و حساسیت در کار چون آراستگی به ظرافت خاصی نیاز دارد پس ممکن است که رقابت در این شغل باعث حساسیت در کارمان میشود و خطر تورم و مشکلات موجود باعث ناامیدی شده و قیمت گذاری با بررسی قیمت بازار یکی از روش ها را انتخاب می کنم و تبلیغات خود را از طریق تبلیغات خاکستری ارائه می کنم و شخصاً برای کار خود تبلیغ می کنم و کالای خود را از طریق توزیع شخصی ارائه می کنم و داشتن پروانه کسب و مجوز برای راه اندازی در چارچوب کار من قرار می گیرد. و در کار خود به پرسنل کمی احتیاج دارم و برای کار خود به یک سالن مجزا برای ارائه مشتریان نیاز دارم و سرمایه اولیه سهامداران ۵/۰۰۰/۰۰۰ برای انجام کار و نیاز به تسهیلات کوتاه مدت و بلند مدت ۱۵/۰۰۰/۰۰۰ دارم و چون مالکیت شخصی است و من تصمیم دارم که کار خود را با یک نفر پرسنل نیاز دارم و برنامه زمان بندی خود را بر حسب موقعیت احاطه کرده ام و ریسک و مشکلات وارد بر سر کار مشکلات جامعه و رویارویی با مشکلات حاصل از رقابت و اعتماد به نفس حاصل از آن و برنامه مالی خود را بر اساس جدول تامین سرمایه آماده سازی کرده ام و با هزینه ۵۰۰/۰۰۰ ریال سرمایه اولیه خود برای راه اندازی استفاده می کنم با گرفتن وام کار خود را از ۸۹/۱/۲۰ راه اندازی می کنم.

چون زنان از همان اخیر به زیبایی خود ارج نهاده و نسل به نسل در میان زنان آرایش کردن مهم بوده پس می توان گفت آرایش تاریخچه کهن دارد که چندان دریچه درپیدایش نسل های آینده نیز موثر و حیاتی بوده و زنان با آرایش انس گرفته و همیشه در گرو آراستگی خویش هستند از این رو هم یک آرایشگاه مخصوص زنان مجالی است برای نمای باز یک عملکرد موفق در جامعه ای که سراسر هنری و با هر سال جدید زمینه ای برای پیدایش نو به ارمغان می آورد.

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱-۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

امروز با مدرن شدن وسیله های زنان هم مدیریت خاصی بر خود نهاده اند کلمه عروس یعنی همانطور که اسمش احاطه می کند یعنی زیبا و آراسته و ما این کلمه را سرمشق کار خود قرار داده می دانیم که از نسل های قبل به ارمغان باقی مانده و تا هم اکنون هم ادامه دارد در صورتی که قبل کمی ساده تر و هم اکنون با جریان اکولوژی مهم تر شده است.

۲- نوع صنعت ، سازمان ، محصولات و خدمات

اول اینکه عدم داشتن مکان شخصی و نداشتن پروانه کسب همراه با مشکلات ویژه خود، وضع قوانین جدید، عدم وجود سرمایه های کافی و قوانین دست و پا گیر از سوی اتحادیه ها موانع کار من است . چنانچه زنان همواره به فکر آراستن هستند و کار من در احاطه حضور زنانی است پس خدمات مثل وسایل نو و بهداشتی سر لوحه کار من است و اینکه با پیشرفت جامعه انتظارات بالا رفته و چون در قرن نوبه تکاپو پرداخته پس بیشتر انتظارات را هم توانسته انجام دهم.

اول اجرای درست و بالقوه و علاقه و اراده نو تعادل در کار خود به صورت کاملاً جدی در خود احاطه محصول

- نقاط قوت اساسی:

۱. اول دسترسی به طرح ها مدل های مختلف و داشتن کار در آرایش لازم
۲. و اینکه استفاده از ژرنال های روز و داشتن مدرک فنی و حرفه ای
۳. و اراده و پشتکار بالای خویش و تجربه و علاقه و سواد لازم
۴. استفاده از نظرات افراد با تجربه و قرار دادن این تجربیات بر سر لوحه کار خود

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱-۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

- نقاط ضعف اساسی:

۱. نداشتن مدرک های معتبر ، عدم مکان و عدم سرمایه
۲. تهدیدات جامعه ی بیرون، انتظارات بی اندازه مشتریان
۳. عدم شناخت نیازها، بازار و اینکه احاطه نداشتن و سر بودن مدل های خارجی بر مدل من
۴. نداشتن مهارت های فوق ، مدرن شدن دوره های آرایش جدید

- تهدیدات قابل ملاحظه:

۱. اینکه حضور رقیب جدید با مدل های جدید و قیمت مناسب
۲. وجود بازارهای بالقوه ، نبود مدل های جدید برای استفاده
۳. وضع قوانین و تورم، عدم حساسیت سازمان های دولتی و ارگان ها

- فرصتهای قابل ملاحظه:

۱. وجود جمعیت قابل ملاحظه جامعه
۲. وجود قوانین توسط دولت به نفع اقتصاد
۳. داشتن مدرک فنی و حرفه‌ای با نمره بالا، همراهی خانواده و تشویق پی در پی

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱-۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

۱- برنامه بازاریابی

بستگی به کسب زندگی آنها دارد که در چه سطحی زندگی می کنند. پس هر چه تحصیل، درآمد، شغل خوبی داشته باشد پس جذب بیشتری دارد و با توجه به جمعیت ۵۰/۰۰۰ متری شهرستان فارسان و گرایش زیاد جوانان به آراستن خود تقریباً اگر در کار خود خبره باشیم می توانیم ۸۰ درصد بازار را به نحو احسن در سلطه خود قرار دهیم.

وبا گرایش جوان به ازدواج و مدل های روز نسبت کار من بر دیگری برتری دارد که کار من را متمایز می بخشد. چون آراستگی نیمی از وجود و تمایلات آنها است و همیشه و هموقت اعتبار خاصی در خانم ها دارد و خانم آرایش خاصی به وسایل آرایشی دارند از این نظر اعتبار خاصی دارد.

زن ها و خانم های مسن همیشه و تا حدود ۵۰ سالگی به این نوع شغل رضایت و جذب می شود پس نمی توان گفت این شغل از نظر جامعه و خدمات رسانی به مردم اعتبارات لازم را دارا نیست پس نمی توان کاری باشد که نتوان آن را راکد کرد و همچنان در حال پیشرفت و شکوفایی و خدمت رسانی به مردم است. از این رو من به این هنر ارج نهاده و سبک زندگی امروزه همواره در حال رشد و نمو است. و صلاح هر کاری در انتخاب درست آن است.

رقابت، حساسیت ها و خطر ها:

اکثر رقبا خانم هایی با سابقه کار بالا و با تجربه که از تمامی شکست ها سر کار به یک موقعیت کاملاً خوب دست پیدا کرده و برای مردم جا افتاده اند.

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱-۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

نقاط قوت آنان که افرادی هستند که تمام مشکلات را طی کرده شرایط ویژه را برای رشد دارند اختیارات کامل کار خود را در دست دارند سابقه کاری درخشان و مدرک را هم دارند.

و ضعف آنها همواره بر روی یک روال پیشی رفته اند و هیچ وقت در فکر ژرنال های جدید نیستند.

اول اینکه با رعایت بهداشت جدید وسایل مجهز امکانات تازه در اختیار مشتریان جلب توجه کردن و قرار دادن یک سابقه درخشان برای کارهای اول خود و این که انتقاد پذیر بودن و خانم حساسیت خاصی نسبت به کیفیت و گارانتی آرایشگاه دارند پس تمام امکانات فراهم شده مجهز به دستگاههای برقی و پیشرفته و تسلط داشتن بر کار نحوه تصاحب بازار از دست رقبا است.

قیمت گذاری:

افزودن به هزینه متداول را انتخاب کرده وب تحقیق و مطالعه بر روی قیمت گذاری رقبا انتخاب شده با توجه به قیمت گذاری بازار و در نظر گرفتن نحوه ارائه شده خدمات ارائه می کنم از طریق قیمت گذاری (ارزان یا گران) من برای محصولی که ارائه می کنم پس از بررسی قیمت بازار یکی از روش ها را انتخاب می کنم که متداول با تحقیق و مطالعه قیمت محصول مشابه در بازار ارج نهاد و با ایجاد و درصد سود قیمت را محاسبه می کنم

تبلیغات:

تبلیغات ترغیب کنند بانکی و اینکه آموزش رو در رو گارانتی و ضمانت نامه در تبلیغات اثر بخش است و از تبلیغات خاکستری برای ارائه محصول ام استفاده مینمایم.

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱-۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

و از طریق کارت ارائه محصول را نمایان می‌کنم و کار خود را در رو به مشتری ارائه و چون کار من محلی است نیازی به اینترنت و فن آوری ندارد از طریق آشنایان تبلیغ می‌کنم و از نظر انتقادپذیری هم یک کار به صرفه از یک صندوق با یک شماره تلفن گویا استفاده می‌کنم و من برای این کار با توجه به استفاده مالی یا اثر گذاری به مشتریان از شیوه تبلیغات حضوری استفاده می‌کنم چون افراد از چشم خود نیز استفاده می‌کنند.

www.clinickar.com

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱-۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

توزیع:

کانال های اولیه آشنایان و دوستان هستند .

خیر چون آرایشگر یک حرفه تنهایی است پس به تنهایی اثر بخش تر است

بله صد در صد سازگاری دارد چون زنان بدون آراستگی و زیبایی تداخل دارند

بله هر چه مکان کوچکتر باشد هزینه کمتر و به صرفه تر در کلیه امور جامعه است هم از نظر گاز رسانی ، برق، و غیره.

و با توجه به شیوه های مختلف توزیع و ارائه این شغل بنا به شروع اولین کار محدود بودن فعالیت در منطقه به روش

توزیع مستقیم در یک مکان احاطه کرده است.

۵- برنامه های طرح و توسعه :

بله انسان هر کاری را که با مشورت انجام دهد موفق تر است و من هم از اینگونه سوابق استفاده کردم اول اینکه چند

نفر پرسنل برای همکاری و سریع تر کار کردن کار استخدام کنم

و از وسایل مدرنیزه جدید استفاده کرده و از وسایل خارجی جدید و نو ارائه می کنم سعی می کنم محیط کار

صمیمی و خوش فرم باشد و بهداشت را هم از نظر انجام دهم چون این کار از نظر بهداشت حساسیت خاصی داشته

پس انجام این کار مفید و به صرفه است و آوردن وسایل فوق العاده جدید و با مدل های خارجی مختلف برای

مشتریان یکی از کارهای بنده است.

۶- چارچوب قانونی و عوامل اجتماعی و محیطی

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱-۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

پروانه کسب، مجوز برای راه اندازی آرایشگاه

باعث برآورده کردن نیازهای مردم و امرار معاش

بر آورد نیروی انسانی مورد نیاز :

چون اولین کار برای بازاریابی است به یک نفر برای همکاری نیاز مند است

در سطح دیپلم از نظر بهداشتی مراکز بهداشت و دیگر مراکز مربوط به آن

هزینه هر نفر پرسنل ماهیانه حدود ۶۰/۰۰۰ تومان است

که این محصول یک نفر پرسنل ساده است با حق بیمه و تجهیزات دیگر

- بر آورد فضای مورد نیاز طرح :

یک سالن بزرگ و مجزا برای ارائه کار به مشتریان و راحتی کار حین کار کردن استفاده از تمام امکانات

برقی برای ارائه محصول

منابع تامین سرمایه

درصد	مبلغ ریال	شرح
۵٪	۵/۰۰۰/۰۰۰	۱- سرمایه اولیه سهامداران
۱۵٪	۱۵/۰۰۰/۰۰۰	۲- تسهیلات بانکی کوتاه مدت
۸۰٪	۸۰/۰۰۰/۰۰۰	۳- تسهیلات بانکی بلند مدت

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱-۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

۸- ساختار سازمانی

اول اینکه نداشتن امکانات، پروانه کسب، نبود مکان برای ارائه که به صرفه باشد اول سازمان بهداشت، و فعالیت آنها نظارت به کار حق بیمه مالیات و غیره

این کار از دو نفر یکی شخص آرایشگر و دیگری پرسنل که او را همراهی کنند.

ولی با پیشرفت آن مکان تعداد پرسنل هم بیشتر تا فرصت بیشتری عرضه شود و من تصمیم دارم که شکل مالکیت را شخصی قرار دهم.

من شیدا عبدالهی فرزند شیر محمد با تحصیلات دیپلم برای اینکه بتوانم شغل آرایشگری و موسسه اداره کنم و خود به عنوان مدیر می خواهم فعالیت کنم.

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱-۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

۹- برنامه زمان بندی

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

مراحل اجرای طرح کسب و کار	تاریخ احتمالی شروع	مدت زمان لازم برای اجرا	اقدامات انجام شده
تهیه طرح تفصیلی کسب و کار	۱۳۸۹/۱/۲۰	یک سال	گرفتن وام- اخذ مجوز- کسب تجربه
سازماندهی تیم و منابع اولیه	۸۹/۱/۲۰	۲ ماه	تهیه مکان مناسب و انتخاب همکاران
مذاکره و تامین منابع مالی	از زمان حال	۳ ماه بعد	خرید وسایل مورد نیاز
خرید زمین / ساختمان	-----	-----	-----
تسطیح زمین و محوطه سازی	۸۹/۱/۲۵	-----	-----
اجرای عملیات ساختمانی	-----	۱ ماه	تهیه سرمایه مورد نیاز
نصب تاسیسات و خطوط انتقال انرژی	بعد از اجاره کردن	۳ ماه	تهیه و توزیع وسایل
انتخاب تکنولوژی و سفارش ماشین آلات	-----	-----	-----
حمل و نصب ماشین آلات	۸۹/۲/۳۰	۲ ماه	برای بهره برداری
آموزش کارکنان	-----	-----	-----
سفارش مواد اولیه	۸۹/۲/۳۰	۱ ماه	شناخت ادارات ، شناخت موسسات مربوطه
تولید آزمایشی	۸۸/۶/۱	۶ ماه	به منظور آماده سازی به آرایشگاهای موجود
تولید صنعتی محدود	۸۹/۲/۲	-----	-----
تولید صنعتی در ظرفیت کامل	-----	-----	-----

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱-۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

www.clinickar.com

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱-۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

۱۰- ریسک ها ، مشکلات و مفروضات اساسی

اول اینکه وارد عرصه بازار شدن و رقابت با هم شغلی های خود و اینکه تحت تاثیر مشکلات اجتماع قرار گرفتن و رویا روییا مشکلات بر سر راه اول اینکه با استفاده از پشت کار با تمام مشکلات رو به رو می شوم گامی نودر پیشرفت انجام می دهم و سعی می کنم با مدل های روز پیشرفت کنم اول اینکه هر چه مشکلات بیشتر اعتماد به نفس نیز پیشرفت می کند برای توسعه آن تلاش می کنم و هیچ در برابر مشکلات نا امید نمی شود و همیشه سعی می کنم از اینکار و برنامه نو برای استفاده می کنم.

۱۱- برنامه مالی

فعلاً با تحقیقات در مورد اینکه فضا به چه مقدار نور و گرما و همچنین استفاده از خطوط تلفن و راه اندازی آن استفاده کنم و از تاریخ ۷۸/۸/۱ شروع به بهره برداری و آغاز کار کنم. و اینکه این کار را به کمک ۱/۰۰۰/۰۰۰ ریال آغاز و به بهره برداری و با وام بلند در پی کار رفته و ادامه می دهم. طبق تحقیقات انجام شده فروش ۲۰/۰۰۰/۰۰۰ تومان و با وجود سود حاصل از این مقدار حدود ۱/۴۰۰/۰۰۰ تومان و زیان ۴۰/۰۰۰ ریال پیش بینی شده است.

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱-۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

صورت حساب سود و زیان سال اول

شرح	توضیحات	مقدار قیمت ها بر حسب ریال می باشد
فروش	از جدول درآمد فروش	۲۰/۰۰۰/۰۰۰
هزینه تمام شده کالای فروش رفته	از جدول محاسبه بهای تمام شده	۱۴/۰۰۰/۰۰۰
	«فروش - بهای تمام شده»	۲۰/۰۰۰/۰۰۰
سود (زیان) ناخالص	از جدول هزینه های فروش	۲۵/۰۰۰/۰۰۰
هزینه های فروش	«سود(زیان) ناخالص - هزینه های فروش»	۲/۰۰۰/۰۰۰
سود (زیان) عملیاتی	با کمک جدول تامین منابع سرمایه	۱/۰۰۰/۰۰۰
هزینه بهره	«سود(زیان) عملیاتی - هزینه بهره»	۲/۵۰۰/۰۰۰
سود (زیان) قبل از مالیات	«سود(زیان) قبل از مالیات × نرخ مالیات»	۲/۳۰۰/۰۰۰
مالیات	«سود(زیان) قبل از مالیات - مالیات»	۶/۷۰۰/۰۰۰
سود (زیان) خالص		

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱-۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

پیش بینی ترازنامه در پایان سال اول

الف: دارایی ها:	ب: بدهی ها:
دارایی جاری (از صورت جریان نقدی):	بدهی ها (بدهی بانکی + هزینه بهره - اقساط وام)
نقد ۲/۰۰۰/۰۰۰	۳/۰۰۰/۰۰۰
دارایی ثابت (کل - استهلاک سال اول):	
ساختمان ۵/۰۰۰/۰۰۰	ج: سرمایه و حقوق صاحبان سهام
تسطیح و محوطه سازی	آورده شرکا (جدول تامین سرمایه)
تاسیسات	۲/۰۰۰/۰۰۰
ابزار آلات فنی و آزمایشگاهی	سود (صورت حساب سود و زیان)
ماشین آلات و تجهیزات -----	۵/۰۰۰/۰۰۰
وسائط نقلیه -----	
وسایل کارگاهی و اداری ۲/۰۰۰/۰۰۰	
هزینه های پیش بینی نشده بخش «ا» ۵۰۰/۰۰۰	
هزینه های قبل از بهره برداری ۵/۰۰۰/۰۰۰	

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱-۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

www.clinickar.com

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱-۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

۱۲- پیشنهادها

اول اینکه با مبلغ ۵۰۰/۰۰۰ حساب جاری خود و کمک خانواده می توانم سرمایه گذاری اولیه بهره برداری کنم و

اینکه به یک وام ۳/۰۰۰/۰۰۰ ریالی برای بهره برداری طرح خویش استفاده می کنم

پیش بینی کنم ۵/۰۰۰/۰۰۰ و با کمک تحصیلات کوتاه و بلند مدت استفاده کنم.

۱۳- ضمائم

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱-۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر