

به نام خدا

راهنمای تهیه طرح کسب و کار

(Business Plan)

عنوان کسب و کار

بوتیک لباس

۱ - خلاصه مدیریتی

بوتیک لباس فروشگاه‌ای است که مسئولیت توزیع انواع پوشاک مردانه، زنانه، بچگانه را بر عهده دارد.

این فروشگاه پوشاک خود را از تولیدی‌های با کیفیت و در عین حال ارزان و مناسب تامین می‌کند.

سرمایه اولیه این فروشگاه ۲۰ میلیون تومان است که با استفاده از سرمایه خودی و وام‌های کوتاه

مدت و بلندمدت بانک تامین شده است.

1

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱-۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

پرسنل این طرح شامل یک نفر سرمایه گذار اولیه با ۵ میلیون تومان سرمایه اولیه و یک نفر فروشنده است. که حداکثر دو نفر می باشند که در طرح من هر دو نقش رایک نفر ایفا می شود.

که این فروشگاه با حاشیه سود ۵ درصد و در حال حاضر ۱۵ درصد بازار را در اختیار دارد.

۲- نوع صنعت ، سازمان ، محصولات و خدمات

- برای ورود به این شغل موانع زیادی وجود ندارد اما مهم ترین مانع آشیای با تولیدی های نمونه و باقیمت مناسب است. از خصوصیات این خدمت می توان به سلیقه ای بودن نیاز مشتری و تغییر نیازهای فصلی آن اشاره کرد.

وجه تمایز این خدمت با سایر خدمات آن است که در صورت انتخاب تولیدی مناسب می توان باقیمت مناسب تر پوشاک مناسب تری را در اختیار مشتری قرارداد.

نحوه ی ارائه خدمت به این صورت ممکن می شود که با ایجاد فروشگاههای هر چند کوچک در ابتدای کار در مکانی مناسب محصول خود را ارائه کنیم.

نقاط قوت اساسی

۱- با همکاری با تولیدی مناسب می توان محصول را با قیمت ارزان تر ارائه کرد.

۲- در نظر گرفتن تمام سلايق و خواسته ها

۳- ارتباط خوب و مدارا کردن بامشتری

نقاط ضعف اساسی

۱- آشنانودن باسلیقه بازار

۲- نداشتن سرمایه کافی

۳- نداشتن مکان مناسب

تهدیدات قابل ملاحظه

۱- ورود جنس ارزان به بازار

۲- تغییر ناگهانی مد

فرصت های قابل ملاحظه

۱.....

۲.....

۳.....

۲ - برنامه بازاریابی

مشتریان:

-مشتریان بوتیک لباس از تمامی سنین هستند و چون لباس وبه طور کلی پوشاک از نیازهای اساسی

هر انسان از بدو تولد تا مرگ می باشد. جامعه نیازمند تهیه آن است.

بازار به پوشاک نیازمند است چون امروزه از تمامی قشرهای جامعه با شروع هر فصل و هر سال نیاز به

پوشاک مناسب را حس می کند و

نیاز به پوشاک ممکن است در ماههایی از سال دچارر کود شود اما در عوض در ماههایی از سال

بسیار درخواست کننده خواهد داشت. پس بنابراین نیاز بازار محدود به زمان مشخصی نیست.

رقابت، حساسیت ها و خطر ها

-رقبای این خدمت آن کسانی هستند که مدت‌ها به این شغل مشغول بوده و اعتماد عمومی را جلب کرده

اند و به اصطلاح بازار را در دست گرفته اند.

نقاط قوت رقبا را می توان ۱- سابقه طولانی در این شغل

۲- کار کردن با تولیدی ها

۳- داشتن مکان مناسب برای ارائه محصول

۴- سرمایه کافی

۵- شناخت سلیقه باسلیقه بازار و نیروم های کار.

نقاط ضعف رقبا

۱: نداشتن فکرنو

۲- نداشتن ارتباط عمومی قوی با مشتری

۳- نداشتن تبلیغات مناسب

۴- قیمت بالای کالا.

قیمت گذاری:

- قیمت گذاری برای محصول دارای قوانین خاصی است اما مشخص است که هر چه شما محصول را با قیمت ارزانتری خریداری کنید می توانیم محصول را با قیمت مناسب تری ارائه کنیم.

قیمت گذاری شامل هزینه ی خرید، هزینه ی حمل و نقل، هزینه ی مکان، هزینه ی فروشنده، هزینه های مالیاتی و... می شود.

که باید در قیمت گذاری تمامی هزینه هایی را که می کنیم را اعمال کنید. و در هر حال باید در قیمت گذاری درصدهای تعیین شده از سوی صنف را در نظر گرفت.

تبلیغات:

- برای تبلیغات می توان از طریق ارائه کارت، پوستر، پلاکارد و... استفاده کرد ولی برای چنین خدماتی مهم ترین تبلیغ کیفیت و مناسب بودن قیمت است.

برای فروش محصول اصولاً به شخص بار وابط عمومی بالاوقوی نیازمندااست. برای چنین خدماتی که لباس تمامی اقشار و مردانه و زنانه را در بر می گیرد بهتر است از دو فروشنده که یکی مرد و دیگری زن باشد استفاده کرد تا مشتری درخواست خود را براحتی بیان کند.

روش ارائه محصولات بیشتر به صورت ارائه مستقیم خواهد بود.

توزیع:

۵- برنامه های طرح و توسعه:

- برای توسعه خدمات می توان با گذشت زمان مکان مناسب تر و کالایی بیشتری را ارائه کرد و یا با ایجاد شعب در موقعیت مکانی مناسب برای توسعه طرح خود برنامه ریزی کرد.

۶- چارچوب قانونی و عوامل اجتماعی و محیطی

- برای ایجاد یک فروشگاه پوشاک مجوزهای زیادی لازم نیست اما یکی از آن جواز کسب است که در صورت داشتن شرایط براحتی قابل وصول است.

بوتیک لباس برای یک فضای کسب و کار منافع باقابل ملاحظه ای دارد زیرا همواره مشتریان خاص خود را دارد.

بر آورد نیروی انسانی مورد نیاز :

- برای این طرح در ابتدای کار به حداکثر دو نفر نیازمند است که تحصیلات آنها نیز باید حداقل دیپلم باشد تا بتواند با تمامی افراد با تحصیلات و شخصیت ها ارتباط برقرار کند.

در هر صورت فردی که در بوتیک لباس مشغول به کار است باید دارای ارتباط عمومی قوی باشد و بتواند با هر فردی با هر تحصیلاتی مطابق فرهنگ و درجه ی اجتماعی او صحبت کند.

- بر آورد فضای مورد نیاز طرح :

- به یک فروشگاه بایک مغازه معمولی حتی الامکان در جای مناسب نیازمندیم.

منابع تامین سرمایه

درصد	مبلغ	شرح
۲۵٪	۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال	۱- سرمایه اولیه سهامداران
۲۵٪	۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال	۲- تسهیلات بانکی کوتاه مدت
۵۰٪	۱۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال	۳- تسهیلات بانکی بلند مدت

۸- ساختار سازمانی

- برای بوتیک لباس مشکل مالکیت کسب و کار وجود ندارد و تمامی افراد مهم فقط یک نفر است که دارای جواز کسب است. اما فروشنده جنس هم نقش مهمی دارد.

۹ - برنامه زمان بندی

مراحل اجرای طرح کسب و کار	تاریخ احتمالی شروع	مدت زمان لازم برای اجرای	اقدامات انجام شده
تهیه طرح تفصیلی کسب و کار	۸۸/۱/۱	۱ ماه	...

...	سازماندهی تیم و منابع اولیه
...	۱ماه	۸۸/۱/۳۰	مذاکره و تامین منابع مالی
...	۱ماه	۸۸/۲/۱۵	خرید زمین / ساختمان
...	تسطیح زمین و محوطه سازی
...	اجرای عملیات ساختمانی
...	نصب تاسیسات و خطوط انتقال انرژی
...	انتخاب تکنولوژی و سفارش ماشین آلات
...	۱۵روز	۸۸/۲/۱۵	حمل و نصب ماشین آلات
...	آموزش کارکنان

...	۱۵روز	۸۸/۳/۱	سفارش مواد اولیه
...	تولید آزمایشی

...	تولید صنعتی محدود
...	تولید صنعتی در ظرفیت کامل

10- ریسک ها ، مشکلات و مفروضات اساسی

-از ریسکهای طرح بوتیک لباس آن است که این شغل و محصولات آن کاملاً سلیقه ای است و با عوض شدن مد و سلیقه ی جامعه می توان اجناس خریداری شده توسط فروشگاه را بدون مشتری کند

از سوی دیگر با وارد شدن جنس ارزان قیمت هر چند با کیفیت پایین بازار از دست ما خارج می شود و در کل می توان ریسکهای این طرح را به سلیقه ای بدون نظر مشتری و ورود کالاها و لباس های با کیفیت پایین و ارزان قیمت قاچاق تقصیم بندی کرد.

11- برنامه مالی

برنامه مالی شامل ۵ میلیون تومان سرمایه نقدی در ابتدای کار و ۵ میلیون تسهیلات کوتاه مدت بانکی با سود ۱۰ درصد و ۱۰ میلیون تومان تسهیلات بلند مدت بانکی است. با سود ۱۵ درصد.

صورت حساب سود و زیان سال اول

شرح	توضیحات	مقدار
فروش	از جدول درآمد فروش	۲۰۰۰۰۰۰۰ ریال
هزینه تمام شده کالای فروش رفته	از جدول محاسبه بهای تمام شده	۱۵۰۰۰۰۰۰ ریال
سود (زیان) ناخالص	«فروش - بهای تمام شده»	۵۰۰۰۰۰۰ ریال
هزینه های فروش	از جدول هزینه های فروش	۱۰۰۰۰۰۰ ریال
سود (زیان) عملیاتی	«سود (زیان) ناخالص - هزینه های فروش»	۴۰۰۰۰۰۰ ریال
هزینه بهره	با کمک جدول تامین منابع سرمایه	۱۰۰۰۰۰۰ ریال
سود (زیان) قبل از مالیات	«سود (زیان) عملیاتی - هزینه بهره»	۳۰۰۰۰۰۰ ریال
مالیات	«سود (زیان) قبل از مالیات × نرخ مالیات»	۳۰۰۰۰۰۰ ریال
سود (زیان) خالص	«سود (زیان) قبل از مالیات - مالیات»	۲۷۰۰۰۰۰۰ ریال

پیش بینی ترازنامه در پایان سال اول

ب: بدهی ها:	الف: دارایی ها:
<p>بدهی ها (بدهی بانکی + هزینه بهره - اقساط</p>	<p>دارایی جاری (از صورت جریان نقدی):</p>
<p>(وام</p>	<p>نقد ۱۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال</p>
<p>۱۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال</p>	<p>دارایی ثابت (کل - استهلاک سال اول):</p>
	<p>ساختمان: یک باب مغازه استیجاری</p> <p>تسطیح و محوطه سازی:</p> <p>تاسیسات:</p>
<p>ج: سرمایه و حقوق صاحبان سهام</p>	<p>ابزار آلات فنی و آزمایشگاهی:</p>
<p>آورده شرکا (جدول تامین سرمایه)</p>	<p>ماشین آلات و تجهیزات:</p>
<p>۲۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال</p>	<p>وسائط نقلیه:</p>
<p>سود (صورت حساب سود و زیان): ۲۷۰۰۰۰۰۰۰ ریال</p>	<p>وسایل کارگاهی و اداری:</p>
	<p>هزینه های پیش بینی نشده بخش «ا»:</p>

هزینه های قبل از بهره برداری : ۰

۱۲- پیشنهادها

۱۳- ضمائم