

به نام خدا

راهنمای تهیه طرح کسب و کار

(Business Plan)

عنوان کسب و کار

## پرده دوزی منازل

### ۱- خلاصه مدیریتی

با توجه به تحقیقات و مطالعاتی که انجام دادم و علاقه ای که داشتم طرحی را انتخاب کردم که موضوع از این قرار است. پرده دوزی منازل پس از مطالعه و مشورت به این نتیجه رسیدم که  $1/000/000$  تومان پول داشتم و  $5/000/000$  وام گرفتم. در این راستا موانعی بود از جمله کمبود سرمایه و حمایت نشدن و طرحهای جدید و متنوع شدن و به روز شدن این صنعت می باشد و مهمترین آن اخذ مجوز بود که نقاط قوت اساسی من استفاده از تجربه و مهارت و به روز مدلها و دانش سرمایه و استفاده از پارچه های پرده ای کمی هم ضعف داشتم از جمله نیاز به مقداری سرمایه و حمایت محدود بودن مکان تولید محصول و محدودیت اخذ مجوز، نبود مواد مصرفی ارزان قیمت است و فرصتهای من سلیق مردم همسوئی با فعالیت و مورد نیاز بودن همیشگی محصول در دسترس بودن

کلینیک کسب و کار

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر  
تلفن: ۰۳۱۱۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

متنوع و بازار خوب وجود بازارهای بالقوه همسوئی قوانین با طرح مورد نظر و با توجه به اینکه با منطقه آشنایی داشتم و سلايق و نیاز همشريان را می شناختم و بر مبنای آن دست به تولید زدم عموماً مشتریان من عموم مردمند و شامل گروه سنی نیست و در این راستا موظف بودن رقبا را بشناسم که رقبایی نداشتم و بر اساس شیوه های رایج قیمت گذاری که ۳ مورد است از جمله افزودن به هزینه ۲. متداول ۳. نفوذی اول ارزان بعد گران و تشخیص که من از روش افزون به هزینه استفاده کردم و دیگری تبلیغات میباشد که از روش تحقیق برای تبلیغ محصول استفاده کردم کار من طوری است که به کارگر نیاز ندارم و فضای مورد نیاز من ۲۰ متر می باشد و توزیع من تولید به مصرف کننده است که پرده را می دوزم و به مصرف کننده می دهم. سرمایه من ۵۰۰/۰۰۰ هزار تومات بود که باید ۱۰/۰۰۰/۰۰۰ وام بگیرم که برآورد من تشخیص از این محصول ۰۰۰۶۲۱ است باید ۵۲۵/۰۰۰ مالیات بدهم و ۰۰۰۹۷۵۱۶ سود خالص است و با شناختی که به منطقه جغرافیایی داشتم به پتانسیل هایی بالقوه و بالفعل و با سیاستهای روبه توسعه اجتماعی و اقتصادی منطقه پیش بینی این است که محصولی را انتخاب و خدمات را ارائه دهم که در انرژی صرفه جویی و باعث اشتغال زایی و به طور کلی باعث رونق جغرافیایی شود و همچنین با شناختی که به منطقه و آداب و رسوم دارم از انجام بعضی کارها و اعمال که متناسب با عرف باشد جلوگیری می کنم.

## ۲- نوع صنعت ، سازمان ، محصولات و خدمات

در روزگار گذشته پرده پوششی برای درها و جلوگیری از نفوذ سرما بود و در روم باستان پرده مقاوم پرابهت خود داشته و پرده به صورتی که در قرون اخیر در بارهای اروپا و در قرون وسطا در بارهای مشرق زمین نقش مهمی داشته با توجه به اینکه پرده دوزی نیز جزء نیازهای زندگی به حساب می رود تصمیم به این دارم که کارگاهی کوچک تدارک بنیم و مشغول به کار شوم از موانع ورود به این صنعت می توان به کمبود سرمایه و حمایت نشدن اشاره کرد و طرح های جدید و متنوع شدن و روز به روز شدن این صنعت از خصوصیاتش می باشد. یکی از خدمات این

---

### کلینیک کسب و کار

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر      تلفن: ۰۳۱۱۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

محصول مطابقت داشتن با سلیقه مصرف کننده است و از وجه تمایز این محصول می توان به ارزان بودن با کیفیت بودن آن اشاره کرد و این محصول به صورت جزء به جزء تولید می شود.

### - نقاط قوت اساسی:

۱. استفاده از تجربه و مهارت
۲. به روز بودن بازارهای مختلف
۳. داشتن از پارچه های پرده ای داخلی

### - نقاط ضعف اساسی:

۱. نیاز به مقداری سرمایه و حمایت
۲. محدودیت مکان برای تولید محصول
۳. محدودیت اخذ مجوز
۴. در دسترس نبودن مواد مصرفی ارزان قیمت

### - تهدیدات قابل ملاحظه:

۱. جمعیت کم منطقه، اشتیاق مردم با خدمات ارائه شده
۲. محدودیت های قانونی برای راه اندازی این فعالیت

---

کلینیک کسب و کار

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر      تلفن: ۰۳۱۱۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

۳. وجود محصولات ارزان مشابه

### - فرصتهای قابل ملاحظه:

۱- سلايق مردم همسو با فعاليت من

۲. مورد نیاز بودن هميشگی این محصول

۳. در دسترس بودن متنوع و بازار کار خوب و وجود بازار بالقوه ، همسوئی قوانین با طرح مورد نظر

### ۱- برنامه بازاریابی

معمولاً عموم مردم مشتریان من می باشند و شامل هیچ گروه سنی نیست و همه می توانند استفاده کنند و محصولات من هم از نظر ارزیابی به روز می باشد.

چون نیاز هميشگی مردم می باشد بنابراین بازار به محصول من نیاز دارد و چون محصول من همسو و با سلیقه های مردم است این مورد خود نیز نوعی امتیاز برای محصولم محسوب می شود.

### رقابت، حساسیت ها و خطر ها:

در این زمینه رقیبی ندارم.

### قیمت گذاری:

باتوجه به اینکه روشهای مختلف برای قیمت گذاری می باشد و من فقط کار دوخت و دوز آنها را برعهده می گیرم

از روش افزودن به هزینه استفاده می کنم که در قیمت گذاری روش ۲. متداول ۳. نفوذی اول ارزان بعد گران ۴

تشخیص که من از روش اول استفاده می کنم.

### کلینیک کسب و کار

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر      تلفن: ۰۳۱۱۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

## تبلیغات:

اول از روش تخفیف برای تبلیغ محصول استفاده می‌کنم بعد از روش فروش شخصی استفاده می‌کنم و فکر می‌کنم این مناسبترین روش برای تبلیغ است و با توجه به اینکه به صورت انفرادی کار کنم تصمیم به این دارم که خودم محصولاتم را به دیگران ارائه دهم و از روشهای ارائه مستقیم به مشتری استفاده می‌کنم و خلاصه از روشی استفاده می‌کنم که بتوانم بازار فروش را به دست بگیرم.

## توزیع:

با توجه به نوع خاص فعالیت من از روش توزیع تولید به مصرف استفاده می‌کنم و با توجه به در نظر گرفتن زمان و مسافت مقرون به صرفه است با توجه به روش های مختلف که اکنون رایج است.

۱. تولید کننده ها - مصرف کننده

۲. تولید کننده ، خرده فروشی مصرف کننده

۳. تولید کننده عمده فروش ، خرده فروش ، مصرف کننده که من روش اول را انتخاب کردم مثلاً پرده دوزی که پارچه پرده را آورده و من کار دوخت را انجام می‌دهم.

---

کلینیک کسب و کار

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر      تلفن: ۰۳۶-۳۵-۰۳۱۱۶۶۲۰۰

## ۵ - برنامه های طرح و توسعه :

بله، نحوه تولید را از نزدیک دیدن می کنم و تصمیم به توسعه محصول و کیفیت آن را دارم و با توجه به اینکه مهمترین امر در تولید، توزیع، تبلیغات، فروش این است که تبلیغات میدانی انجام داه بازار شناسایی و مشتریان را می شناسم و تصمیم به این دارد که در چشم انداز ۵ ساله خود این گونه انجام می دهم که پرده دوز هستم ۲ نفر را استخدام و کارگاه را که ۱۰۰ متر است به ۲۰۰ متر و اگر در روستا هستم در شهر و در کنار پرده دوزی از حرفه ای که در خیاطی دارم در کنار پرده دوزی منازل از این حرفه استفاده می کنم.

## ۶ - چارچوب قانونی و عوامل اجتماعی و محیطی

اخذ پروانه کسب و اخذ مدرک برای ایجاد کارگاه و مجوز امکان .  
بله - بله خدمات رسانی به مردم باعث اشتغال زایی و فرهنگ مردم می شود. باعث صرفه جوی در وقت و انرژی و نوعی خودکفایی برای منطقه محسوب می شود و برای محیط زیست اشکالی ندارد.

## بر آورد نیروی انسانی مورد نیاز :

شرکت ها در بخش های گوناگون خود کارمندی های مختلفی دارند از نگهبان گرفته تا مدیر شرکت و من با توجه به اینکه در بدو فعالیت هستم خودم و خودم و خودم .

نسبت به تخصص و وظیفه که بر عهده دارم باید تحصیلات داشته باشم مثلاً مدیر فروش باید مدیریت بازرگانی خوانده باشد. نسبت به موقعیت فرق می کند بعضی دوستانه و بعضی بر اساس سلسه مراتب در پرده دوزی روابط

---

### کلینیک کسب و کار

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر      تلفن: ۰۳۱۱۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

دوستانه بدون سلسه مراتب حقوق اداره کار ۲۲۰ تومان از سوی سازمان اما به علت اینکه کار خود را شروع کردم ماهی ۱۰۰ تومان بر اساس تجربه تخصصی سختی کار و توافقی که هست.

www.clinickar.com

---

کلینیک کسب و کار

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر      تلفن: ۰۳۱۱۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

## - بر آورد فضای مورد نیاز طرح :

فقط ۲۰ متر برای تاسیس کارگاه مشاغل مختلف کاری که انجام می دهند و پرسنلی که دارند نیاز به فضا دارند بعضی از کارخانه ها نیاز به جای برای تولید دارند و امکان برای پذیرایی و غیره با توجه به نوع خاص فعالیت من هیچ کس به عنوان کارگر در محل کسب و کار نیست در خانه فعالیت خود را آغاز می کنم

### منابع تامین سرمایه

درصد	مبلغ	شرح
۲۰٪	۱/۰۰۰/۰۰۰ ریال	۱- سرمایه اولیه سهامداران
۲۰٪	۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال	۲- تسهیلات بانکی کوتاه مدت
۶۰٪	۳/۰۰۰/۰۰۰	۳- تسهیلات بانکی بلند مدت

## ۸- ساختار سازمانی

شخصی .

با توجه به اشکال مختلفی که کسب و کار دارد من مالکیت شخصی را انتخاب کردم

خودم - دیپلم

---

کلینیک کسب و کار

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر      تلفن: ۰۳۱۱۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

## 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	۸۷/۸/۱۸	۳ هفته	تحقیق در مورد کار
سازماندهی تیم و منابع اولیه	۸۷/۸/۱۸	۲ هفته	پی گیری یک تیم متخصص
مذاکره و تامین منابع مالی	اقدامات اولیه	سوال از بانک اداره کار	تهیه مقدار سرمایه اولیه
خرید زمین / ساختمان	.....	.....	.....
تسطیح زمین و محوطه سازی	.....	.....	.....
اجرای عملیات ساختمانی	.....	.....	.....
نصب تاسیسات و خطوط انتقال انرژی	.....	.....	.....
انتخاب تکنولوژی و سفارش ماشین آلات	۸۷/۸/۲۷	۱ ماه	.....
حمل و نصب ماشین آلات	تیر ۸۹	۲ ماه	.....
آموزش کارکنان	.....	.....	.....
سفارش مواد اولیه	.....	.....	تحقیق درباره کارخانجات
تولید آزمایشی	.....	.....	جهت خرید پارچه
تولید صنعتی محدود	.....	.....	.....
تولید صنعتی در ظرفیت کامل	.....	.....	.....

کلینیک کسب و کار

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر      تلفن: ۰۳۱۱۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

اینجانب از وقتی که مدرک تحصیلی خود را اخذ نمودم به دنبال دوخت لباس بودم و کم و بیش در این زمینه در خانه خود کار می‌کنم که بعد از آشنایی ما با کلاس کارآفرینی و وقت گذاشتن ۲ هفته‌ای (جهت فرم پر نمودن فرم BP و تحقیق نمودن جهت خرید وسایل و امکانات و بدست آوردن قیمت احتمالی آن و همچنین از سال قبل بدنبال وام خود اشتغال بوده‌ام که هنوز موفق به گرفتن آن نشده‌ام و در حال حاضر با تحقیقات کامل که انجام داده‌ام درصدد برپایی این کارگاه می‌باشم.

## ۱۰- ریسک‌ها، مشکلات و مفروضات اساسی

من با شناختی که از فرهنگ و آداب رسوم منطقه دارم مسلماً از کارها و برخورداری‌ها که باعث ایجاد حساسیت تنش می‌شود جلوگیری می‌کنیم مثل آداب و رسوم محلی وارد مباحث سیاسی نمی‌شویم بنده تا جایی که می‌توانم از سرمایه و موجودی که خودم دارم استفاده می‌کنم و اگر بتوانم و احتیاج پیدا نکنم وام نمی‌گیرم که بهره ندهم.

با توجه به آگاهی نسبت به برخی مسائل اقدامات پیشگیرانه انجام می‌دهم تا از خسارت جلوگیری کنم مثلاً قطع برق، خرید ژنراتور.

به علت عدم آموزش کارکنان است سهم زیادی از خسارات تولید پیشگیری می‌کنم که این امر با برگزاری کلاس‌های آموزشی و آشنایی آنها با مشکلات تولید آشنا کرد.

## ۱۱- برنامه مالی

فروش در سال ۳۲/۴۰۰/۰۰۰

مالیات ۵۲۵/۰۰۰

---

کلینیک کسب و کار

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر      تلفن: ۳۶-۳۵-۰۳۱۱۶۶۲۰۰

سود خالص ۱۶/۹۷۵/۰۰۰

www.clinickar.com

---

کلینیک کسب و کار

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر      تلفن: ۰۳۱۱۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

## صورت حساب سود و زیان سال اول

شرح	توضیحات	مقدار قیمت ها بر حسب ریال می باشد
فروش	از جدول درآمد فروش	۲۱/۶۰۰/۰۰۰
هزینه تمام شده کالای فروش رفته	از جدول محاسبه بهای تمام شده	۲/۸۸۰/۰۰۰
	«فروش - بهای تمام شده»	۱۸/۷۲۰/۰۰۰
<b>سود (زیان) ناخالص</b>	از جدول هزینه های فروش	۷۲۰/۰۰۰
هزینه های فروش	«سود(زیان) ناخالص - هزینه های فروش»	۱۸/۰۰۰/۰۰۰
<b>سود (زیان) عملیاتی</b>	با کمک جدول تامین منابع سرمایه	۵۰۰/۰۰۰
هزینه بهره		
<b>سود (زیان) قبل از مالیات</b>	«سود(زیان) عملیاتی - هزینه بهره»	۱۷/۵۰۰/۰۰۰
مالیات	«سود(زیان) قبل از مالیات × نرخ مالیات»	۵۲۵/۰۰۰
<b>سود (زیان) خالص</b>	«سود(زیان) قبل از مالیات - مالیات»	۱۶/۹۷۵/۰۰۰

**کلینیک کسب و کار**

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر      تلفن: ۳۶-۰۳۱۱۶۶۲۰۰۳۵

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 ۱/۰۰۰/۰۰۰	۵/۰۰۰/۰۰۰ تومان
دارایی ثابت (کل - استهلاک سال اول):	
ساختمان ۱/۰۰۰/۰۰۰	ج: سرمایه و حقوق صاحبان سهام
تسطیح و محوطه سازی .....	آورده شرکا (جدول تامین سرمایه)
تاسیسات .....	۱/۰۰۰/۰۰۰
ابزار آلات فنی و آزمایشگاهی .....	سود (صورت حساب سود و زیان)
ماشین آلات و تجهیزات ۲/۰۰۰/۰۰۰	۶/۰۰۰/۰۰۰
وسائط نقلیه ۲۰۰/۰۰۰	
وسایل کارگاهی و اداری ۵۰۰/۰۰۰	
هزینه های پیش بینی نشده بخش «ا» ۲۰۰/۰۰۰	
هزینه های قبل از بهره برداری ۱۰۰/۰۰۰	

کلینیک کسب و کار

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر      تلفن: ۳۶-۰۳۵-۰۳۱۱۶۶۲۰۰

## ۱۲- پیشنهادها

من بر اساس علاقه و تحقیقاتی که انجام دادم به ۵/۰۰۰/۰۰۰ سرمایه نیاز دارم که قسمتی از آن به مبلغ ۱/۰۰۰/۰۰۰ تومان سرمایه خودم و مابقی را به صورت وام کوتاه مدت و ۲/۰۰۰/۰۰۰ به صورت وام بلند مدت از ۳/۰۰۰/۰۰۰ بانک دریافت کردم.

و با نیاز به سنجشی که داشتم کار تولیدی را آغاز کرده و سپس تولید و انشاء الله محصول را می فروشم و از اتخاذ و تدابیری که فروش را بالا ببرند استفاده می کنم مثل تبلیغات - خوش قولی و تخفیف

## ۱۳- ضمائم

---

کلینیک کسب و کار

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر      تلفن: ۳۶-۰۳۱۱۶۶۲۰۰۳۵