

به نام خدا

راهنمای تهیه طرح کسب و کار

(Business Plan)

عنوان کسب و کار

راه اندازی فست فود

۱- خلاصه مدیریتی

- مغازه فست فود (جوون ایران) که در قالب انواع پیتزا و اسنک و انواع ساندویچ و چندین نوع غذای
فرنگی می باشد.

خدمات خود را برای هر قشری و هر کسی ارائه می دهد که بهترین کیفیت و بهترین طعم که مطابق با ذائقه
ایرونی است را دارا می باشد.

که این مغازه دارای فضای حدود ۹۰ متر مربع می باشد.

1

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱-۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

که این فضا شامل فضایی برای صرف غذا، قسمتی برای آشپزخانه و انبار مواد غذایی و سرویس بهداشتی می باشد.

نیروی انسانی بکاررفته شده در این جا حدود ۳۰ متر می باشد که همه تمام وقت کار می کنند.

سود حاصل از این کاریک سیره صعودی راداردو برای بهتر شدن کیفیت بیشتر کار فرم نظر خواهی به مشتریان داده می شود.

وسعی می شود طبق آماری که گرفته می شود و سلیقه مشتری کار صورت می گیرد برای بدست آوردن سود بیشتر تبلیغات گسترده ای رادریین دانشجویان بخصوص خوابگاه های دانشجویی انجام داده ایم و انواع سفارشات را برای جشن های مختلف و مهمانی های دوستانه قبول می کنیم در ضمن با توسعه کاری می توانیم سفارشات را از طریق پیک موتوری به درب منزل تحویل دهیم و حتی برای مشتریان کداشتراک قرار دهیم و این ها جز برنامه های توسعه ای شرکت می باشد.

از لحاظ مالی نیز مشکلی نیست و بدهی نداریم.

۲- نوع صنعت ، سازمان ، محصولات و خدمات

باتوجه به اینکه اکثر افراد جامعه مارانسل جوان تشکیل می دهند و این طیف سنی علاقه به غذاهای جدید و بروز دارند راه اندازی یک صنعت خود می تواند نیاز این نسل را برآورده کند و از سوی دیگر به دلیل مشغله کاری و نبود وقت کافی برای تهیه غذا افراد زیادی می توانند از این کار استفاده ببرند و می

توانیم بگوییم با توجه به وضعیت کنونی جامعه و شرایط حاکم بر آن و جو فرهنگی افراد جوان خیلی دوست دارند که خوراکی‌شان هم متنوع و تازگی و جوداشته باشد و حتی برای کلاس هم که شده این افراد علاقه دارند از فست‌فودها استفاده کنند در ضمن ذائقه نسل جوان این غذاها را بسیاری پسند اما ورود به این کار بایک سری موانع روبه‌رو است.

۱- هزینه‌ی خیلی زیاد برای شروع کار

۲- وجود مکانی مناسب می‌باشد. که مشتریان خاص خود را در آن مکان داشته باشد.

۳- نداشتن تجربه کاری و عدم شناخت بازار

۴- عدم پشتوانه مالی و دولتی بخصوص از طرف نیروی شهرداری و انتظامی و یاحتی وزارت بهداشت ایراد بگیرند.

نقاط قوت اساسی

۱- اشتغال‌زایی برای چندین نفر

۲- درآمد حاصل از این کار خوب است.

۳- اکثر مشتریان آن افراد با کلاس که درآمد خوبی در ضمن نسل جوان هستند که از نظر مالی تقریباً مستقل‌اند (البته برای تامین غذا)

۴- متناسب بودن آن با شرایط و فرهنگ این قشر خاص که ذکر شد.

نقاط ضعف اساسی

۱- تبلیغات بدی که برای غذاهای بیرون از منزل بخصوص فیت فودهامی باشد.

۲- وجود رقبادر بازار

۳- امکان عدم رضایت مشتری

۴- امکان فاسدشدن وازین مواد غذایی

تهدیدات قابل ملاحظه

۱- وجود رقیب در بازار

۲- بحث تورم

۳- شیوع بیماریهای قلبی وعروقی وعدم استقبال از فست فودها

فرصت های قابل ملاحظه

۱- قبول سفارش غذاوتحویل غذا در منزل

۲- مشغله زیاد کاری ونداشتن وقت کافی برای تهیه غذاوجود فست فود الزامی می کند.

۳- تغییر شرایط فرهنگی واجتماعی مردم آنها را بسوس فست فودها سوق می دهد.

مشتریان:

-مشتریان این نوع غذاها بیشتر در سنی جوان و نوجوان می باشند که تقریباً قشر جوان از لحاظ مالی نیمه مستقل می باشند و بنا به میل و سلیقه خود از این غذاها استفاده می کنند و علاقه زیادی هم به خوردن این گونه غذاها دارند و دانشجویان هم علاقه زیادی به این نوع غذاها دارند در ضمن افرادی که در مناطق بالا شهر که از لحاظ مالی مشکلی ندارند می توانند یکی از مشتریان این نوع غذاها باشند.

در ضمن چون اکثریت قشر جامعه مارا قشر جوان تشکیل می دهد پس این گروه دنبال تنوع می باشند و ذائقه آنها چنین غذاهایی را می پسندد پس از این وجود مشتریان ما زیادتر خواهند بود و نکته ای دیگر شرایط جامعه بگونه ای پیش می رود که تا چند سال آینده بیشتر افراد خوردن فست فود برایشان کلاس محسوب می شود و مشتری دائمی این گونه مغازه ها خواهند شد. (همانند رستوران ها کار فست فودها هم می گیرد).

رقابت، حساسیت ها و خطر ها

-رقبادهای این کار بیشتر محلی و منطقه ای می باشد. اگر من فست فود خودم را نزدیک سلف سرویس دانشگاه دایر کنم این یک نقطه ضعف برای رقیبی می باشد که در سطح شهر دایر است بدلیل اینکه مشتریان خاص در این مکان دانشگاه بیشتر است اما شاید یک رقیبی هم باشد که در شمال شهر و در بهترین

نقطه شهرنست فودداشته باشداین یک نقطه مثبت برای یکی ازرقبت های من است زیرا درآمدخوبی عایل اومی شود.

من باقبول سفارش غذا برای جشن تولدهای دوستانه وپارتی ها می توانم صحنه رقابت را از آن خودکنم وازرقبا جلو بیفتم.
قیمت گذاری:

- برای قیمت گذاری محصول ابتدا باید هزینه های صرف شده را در نظر بگیریم و قیمت کالای مشابه را در بازار پرس و جو نماییم و نرخ را تعیین کنیم که مقبول مشتری باشد.

اما برای کار ما ابتدا باید هزینه های صرف شده که شامل هزینه مواد غذایی که خریداری شده هزینه نیروی انسانی و هزینه مکان و سایر هزینه ها را در بر بگیریم و با توجه به تخمینی که می زنیم برای یک فست فود خود قیمتی را معین می نماییم که معقول باشد. در صورت ارائه خدمات اضافی که بعنوان خدمات دکاب شناخته می شود. می توان قیمت ها را افزایش دهیم.

تبلیغات:

- یکی از شیوه های تبلیغاتی ماتراکت به همراه شماره تلفن و آدرس در خوابگاه های دانشجویی می باشد. برگزاری قرعه کشی برای مشتریان که از فست فودها استفاده می کند و جایزه آن هم یک نوع صنعت می باشد و بهترین مغازه مورد نظر بسیار جذاب و بطوریکه مشتری را جلب کند. بطوریکه اگر شب باشد چراغ های مغازه را خاموش می کنیم و بر روی میزها شمع روشن می کنیم بطوریکه جلب توجه نماید یا اینکه در شب های گرم تابستان می توانیم میز و صندلی ها را بیرون از مغازه قرار دهیم و هم چنین موسیقی دلنشین را می توانیم در مغازه پخش نماییم.

توزیع:

- یکی از روش‌ها برای توزیع بردن غذا توسط یک پیک موتوری به درب منازل می‌باشد. برای برگزاری پارنتی سفارش فست فود یا انواع پیتزرا قبول کرده و به آنها تحویل می‌دهیم - قبول مشتری در داخل مغازه می‌باشد بطور کلی توزیع بیشتر مستقیم می‌باشد.

۵- برنامه‌های طرح و توسعه:

- یکی از تحقیقاتی که باید انجام شود این است که بین مشتریان چه کسانی هستند چه مکان سوددهی بیشتری دارد یا این که بفهمیم کجا فروش بیشتر است.

بعنوان مکمل می‌توانیم انواع پیش غذا و دسرهای مختلف رانیز ارائه دهیم یا اینکه می‌توانیم چند نوع غذایی فرنگی دیگر را هم برای مشتریان خارجی و ایرانی ارائه دهیم بعنوان جانشین می‌توانیم.

۶- چارچوب قانونی و عوامل اجتماعی و محیطی

- مجوزهای مورد نیاز باید از وزارت بهداشت و بخشداری و هم چنین نیروی انتظامی باشد. راه اندازی این شغل باعث اشتغال زایی و کاهش بیکاری می‌شود در ضمن باعث راحتی و آسایش عده‌ای که نمی‌توانند و یا این که وقت کافی برای تهیه غذا ندارند می‌باشد. یکی از تسهیلاتی که برای کارکنانمان

در نظر داریم تخفیف ۳۰٪ در صورتی که بخواهند برای خانواده و یا اقوام در مراسم خاص از این مکان استفاده کند.

بر آورد نیروی انسانی مورد نیاز:

- نیروها تعداد حقوق ماهیانه برای هر نفر

نیروی خدماتی ۱۵ نفر ۳۵۰-۴۰۰

نیروی فنی و کارگاهی ۱۰ نفر ۴۵۰-۵۰۰

نیروی مالی ۴ نفر ۴۰۰-۴۵۰

- بر آورد فضای مورد نیاز طرح:

- آشپزخانه که باید وسیع باشد حداقل ۱۵ متر

فضای فست فود برای صرف غذا ۴۰ متر

محل شستشوی ظرف ها ۱۰ متر

انبار مواد غذایی (سردخانه) ۱۵-۱۰ متر

سرویس بهداشتی ۱۵-۱۰ متر

منابع تامین سرمایه

شرح	مبلغ	درصد
۱- سرمایه اولیه سهامداران	۳۰۰۰۰۰۰۰	٪۶۰
۲- تسهیلات بانکی کوتاه مدت	۲۰۰۰۰۰۰۰	٪۴۰
۳- تسهیلات بانکی بلند مدت

۸- ساختار سازمانی

این کار هم بصورت شخصی وهم بصورت های سهامی می توان راه اندازی شود که اگر بصورت شخص باشد شخص سرمایه دار رئیس این کار خواهد بود و ناظر بر تمام کارهای باشد.

شخصی مسئول خرید و چند نفر آشپز و چند نفر هم برای توزیع غذا در فست فود یا اینکه مسئول تحویل غذا به درب منزل می باشند و همچنین به یک نفر حسابدار هم نیاز مندیم که تمام این هازیر نظر رئیس یا شخص اولیه می باشند به چند نفر هم برای نظافت در فست فود می باشیم که تمامی این اشخاص را شخص اولیه یا مسئول کل انتخاب می نماید.

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

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

...	یک هفته	...	سفارش مواد اولیه
...	تولید آزمایشی
...	تولید صنعتی محدود

...	تولید صنعتی در ظرفیت کامل
-----	-----	-----	---------------------------

۱۰- ریسک ها ، مشکلات و مفروضات اساسی

- با توجه به نقدینگی که داریم باید یک مرزی را برای هزینه مصرف شده معین کنیم.

یعنی تمام سرمایه را صرف خرید مواد غذایی و خرید بیش از اندازه مواد غذایی نکنیم زیرا این مواد هر چه تازه تر باشد بهتر است و می توانیم بنا بر سلیقه مشتریان یک سری از مواد غذایی را حذف و یا یک سری را که مشتری سفارش می دهد جانشین آن کنیم. پس در شروع کار و راه اندازی آن سعی می کنیم مواد اصلی و اولیه را تهیه کنیم و سایر مخلفات را طی اصول بهداشتی و سلامت کاملاً رعایت شود. مثلاً از سرخ کردن بیش از اندازه سیب زمینی ها و چیپس ها خودداری یا این که از روغن های مخصوص استفاده کنیم تا مشتریان مطمئن باشند. که سلامتی آنها تضمین می شود از انواع سس های رژیمی و کم چرب و نوشابه بدون قند استفاده کنیم تا در اثر تبلیغات بدی که می شود مشتریان رغبت به خوردن بنمایند و از سلامتی غذا مطمئن باشند.

۱۱- برنامه مالی

صورت حساب سود و زیان سال اول

شرح	توضیحات	مقدار
فروش	از جدول درآمد فروش	۱۲۰۰۰۰۰۰
هزینه تمام شده کالای فروش رفته	از جدول محاسبه بهای تمام شده	۴۰۰۰۰۰۰
سود (زیان) ناخالص	«فروش - بهای تمام شده»	۱۲۰۰۰۰۰۰ - ۴۰۰۰۰۰۰ = ۸۰۰۰۰۰۰
هزینه های فروش	از جدول هزینه های فروش	...
سود (زیان) عملیاتی	«سود(زیان) ناخالص - هزینه های فروش»	۴۰۰۰۰۰۰
هزینه بهره	با کمک جدول تامین منابع سرمایه	...
سود (زیان) قبل از مالیات	«سود(زیان) عملیاتی - هزینه بهره»	...
مالیات	«سود(زیان) قبل از مالیات × نرخ مالیات»	...
سود (زیان) خالص	«سود(زیان) قبل از مالیات - مالیات»	...

هزینه تمام شده کالای فروش رفته $۱۵۰۰ * ۴۰۰۰ = ۴۰۰۰۰۰$

میزان تولید قیمت واحد فروش سالانه

۱۲۰۰۰۰۰ ۳۰۰۰ ۴۰۰۰

هزینه بهره

۲۰ میلیون وام داریم با بهره ۱۲٪ یعنی در یک دوره ۶ ساله

هزینه بهره $4000000 = 24000000$

۶ دوره

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 ۱۰۰۰۰۰۰	۲۰۰۰۰۰۰ وام
دارایی ثابت (کل - استهلاک سال اول):	هزینه بهره ۴۰۰۰۰۰۰
ساختمان ۱۰۰۰۰۰۰	در یک دوره ۶ ساله ماهی ۳۳۳۰۰۰
تسطیح و محوطه سازی	
تاسیسات	
ابزار آلات فنی و آزمایشگاهی	
ماشین آلات و تجهیزات ۸۰۰۰۰۰۰	
وسائط نقلیه	
وسایل کارگاهی و اداری ...	
	ج: سرمایه و حقوق صاحبان سهام
	آورده شرکا (جدول تامین سرمایه)
	سود (صورت حساب سود و زیان)

.....۸۰۰۰۰۰۰.....	هزینه های پیش بینی نشده بخش «۱» ...
.....	هزینه های قبل از بهره برداری ...

۸۰۰۰۰۰۰

۸۰۰۰۰۰۰

۱۲- پیشنهادها

- برای جمع آوری سرمایه ابتدا از خودمان شروع می کنیم بعد سراغ اقوام درجه یک می رویم. و از آن ها کمک می گیریم سراغ دوستان خیلی صمیمی و نزدیک هم می رویم.

و از آنها برای شروع کار کمک می گیریم حتی می توانیم آنها را در اولین کار سهیم کنیم یعنی کار بصورت سهامی باشد بعد می توانیم به بانکها مراجعه کنیم. یعنی کار بصورت سهامی می باشد. بعد می توانیم به بانکها مراجعه کنیم با ارائه طرح از آنها وام های کوتاه مدت یا بلند مدت دریافت نماییم برای برگرداندن سرمایه می توانیم از اول با آنها قرارداد کنیم که بعد از چه زمانی پول آنها را برگردانیم یا اینکه می توانیم همراه قسط آنها را بدهیم البته بعد از یک مدت یکساله همراه سرمایه دوستان و آشنایان را برگردانیم و بدهی بانکها را هم که طبق قوانین بانکی برمی گردانیم و بسته به کارمان از وامهای کوتاه مدت یا بلند مدت استفاده می کنیم.

۱۳- ضمائم