

به نام خدا

راهنمای تهیه طرح کسب و کار

(Business Plan)

عنوان کسب و کار

تولید ظروف یکبار مصرف

۱ خلاصه مدیریتی

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

پس از مطالعه نمونه زیر ، خلاصه مدیریتی طرح خود را تهیه نمایید.

شرکت مربای «شیرین کام» دارای تخصص در تولید و بازاریابی انواع مربای معمولی و مارمالاد می باشد. محصول اصلی این شرکت شیشه های 250 گرمی مربا از میوه های پرتقال ، انجیر ، انبه ، زردآلو است.

زیر بنای کارخانه عبارت است چهار ساختمان متصل به یکدیگر واقع در زمینی به مساحت 2 هکتار.

سایر تجهیزات و امکانات شرکت عبارتند از : یک سردخانه با ظرفیت چهار هزار متر مکعب، خط فرآوری میوه ، ساختمان انبار مرکزی ، ساختمان اداری و ناهار خوری.

شرکت دارای 220 نفر پرسنل تمام وقت و 180 نفر نیمه وقت (فصلی) می باشد. ماموریت شرکت اضافه کردن ارزش

افزوده به محصولات منطقه از طریق تولید مربا و مارمالاد با کیفیت عالی و فروش آن به بازارهای ملی و بین المللی با

۱- برنامه کاری

الف) مشکل

تهیه و تولید و توزیع ظروف یکبار مصرف از آن جا به ذهن مسئولان این شرکت خطور کرد که با شناخت مشکلات منطقه و مشتری و با توجه به نیاز بازار اتم از خریدار عمده یا مشتری عادی (خرد) بر اساس سلايق مختلف موجود به این نتیجه رسیدند که می توان با سرمایه گذاری مشخص و هدفدار را به سود دهی بالا دست یافت.

ب) راه حل

و اما مسئله دیگری که مطرح بود و ذهن مسئولین شرکت را به خود مشغول می کرد فرهنگ استفاده از ظروف یکبار مصرف بود که در برگیرنده مسائل زیادی اتم از مسائل بهداشتی و مسائل مربوط به صرفه جویی در وقت و زمان و هزینه چه برای عموم و چه برای شرکتهای خصوصی و چه شرکتهای دولتی که خود یک فرهنگ منطقی به نظر می رسید و نیز می توانست در فرهنگ مردمی بسیار تاثیر گذار باشد و حل این مسئله و جا انداختن آن به عنوان یک امر طبیعی نیز در برگیرنده منطقی بود که از فرهنگ و فرهنگ سازی نشات می گرفت که هر چه این فرهنگ سازی پیشرفت کند و بازار کار ظروف یکبار مصرف سیر صعودی خود را طی می کند و بنای خود را به فروش بالاتر می گذارد و در نتیجه سود دهی بیشتر را با خود به همراه دارد ناگفته نماند در این باب از موضوع ابعاد و کیفیت و چگونگی نظارت بر امر تولید از ابتدا تا به انتهای کار که خود می تواند امر موثری در پیشی گرفتن از رقبا باشد نیز به عنوان یک امر جدی یاد کنیم که می تواند به وقوع پیوستن اهداف این شرکت کمک جدی و نوپایی استفاده کرد لازم به ذکر است که از لحاظ بسته بندی هم می توان از افکار و ایده های جدید و نوپایی استفاده کرد.

که خود سیاست برگزیده این شرکت به حساب می آید که حتی اگر این تنوع محسوس هم نباشد اما با جا اندازی این مسئله می توان گامی بلند برای این شرکت به حساب آید.

ج) حفاظت از ایده

همچنین یکی دیگر از اهداف این شرکت که باعث متمایز شدن نام این شرکت در ذهن عوام و پیشی گرفتن از رقبا می باشد حفاظت از ایده هایی است که هر چند کوچک اما برای شرکت سیاست بزرگی در نظر گرفته می شود.

برای این کار شرکت فوق در نظر دارد که از آرم هایی اختصاصی تجاری با مشخصات کاملاً درخور شرکت استفاده کند تا سنخیت نامگذاری و طراحی آرم با اوضاع شرکت آن را از دیگر شرکت های همکار متمایز سازد. از دیگر سیاست های حفاظتی برای شرکت می توان از نوع رنگ آمیزی در بسته بندی ها و نیز درخواست و سفارشات جهت درج علائم تجاری شرکتهای سفارش دهنده در کنار علامت تجاری این شرکت نام برد.

۲- شرکت

شرکت فدک پلاست سپاهان در اواخر ۱۳۸۳ به ثبت رسید. ابتدا محل احداث این شرکت حوالی شهر نایین بود اما پس از گذشت یکسال و نیم به محل فعلی در حومه نایین انتقال یافت.

این شرکت توسط دو نفر سرمایه گذار تاسیس و دارای ۵ نفر کارگر ساده و یک نفر کارگر فنی می باشد. زمینه فعالیت این شرکت ابتدا در زمینه خرد کردن مواد پلاستیک یا بازیافتی و بازگرداندن این مواد به چرخه مصرف بود اما بعد از گذشت یکسال با کسب تجربه بیشتر و بازار یابی کافی تغییر رویه داده و به تولید ظروف یکبار مصرف رو

آورد. در حال حاضر نیز این شرکت همچنان توسط همان دو موسس و شش نفر کارگر ساده و یک نفر کارگر فنی اداره میگردد.

۳- رسالت و اهداف

الف) رسالت: چون ظروف یکبار مصرف بیشترین کاربرد را در امر بهداشت و نیز صرفه جویی در وقت و زمان و هزینه دارا می باشد. این شرکت بر این شد که فعالیت خود را در امر تولید بهینه ظروف یکبار مصرف شروع کرده و با توکل بر خدا این کار را در امر گسترده تری انجام دهد تا رسالت الهی که همان خدمات صادقانه به خلق الله در جهت زندگی بهتر و رفاه هر چه بیشتر مردم می باشد را به انجام رساند و نیز فرهنگ سازی در جامعه به شکلی کوچک اما مفید در امر بهداشت برای داشتن جامعه سالم تر رخ دهد.

ب) اهداف: از اهداف این شرکت در طول دوره های کوتاه مدت میتوان افزایش تولید برخی از محصولات در برخی از فصول و ماههای سال طی دوره های ۳ ماهه و ۶ ماهه اشاره کرد و همچنین ایجاد انباری دو هزار متری جهت ایجاد سوله و نیز افزودن دستگاههای جدید جهت تولیدات متنوع تر (از لحاظ کمبوداتی که در تولیدات شرکت می باشد مثلاً ظروف فوم که در تولیدات شرکت نمی باشد ولی همواره در انبار شرکت در جهت تامین نیاز مشتری و عرضه به بازار می بایست موجود باشد.)

۴- تحلیل و بررسی بخش صنعت / خدمات / صنف مربوط

در این بخش شرکت فوق الذکر دارای مشکلاتی اتم از بررسی شرکتهای رقیب، وضعیت درآمدزایی - کیفیت نیروی کار و بررسی چگونگی ورود به مجمع امور صنفی مربوط بوده است و برای بررسی این مشکلات لازم بود که شرکت ما با توجه به نیاز بازار و بررسی تعداد شرکتهای همکار بر این امر واقف شدند که چه میزان می توانند تولید داشته باشند و چه جایگاهی در بازار پیدا کنند و نیز چگونه می توانند از نیروی کاری استفاده کنند که با صرفه جویی در زمان بهترین بیشینه تولید را برای شرکت داشته باشد با بررسی این مسائل شرکت بر آن شد تا شرکتهای رو به صعود مالی و نیز شرکتهای ملی رو به ورشکستگی را شناسایی کرده علت‌های پیروزی و شکست را بررسی کند - مکان این شرکتهای را شناسایی کند و نیز نیروی کار آن‌ها را مورد بررسی قرار دهد تا با توجه به این مسائل دچار مشکل نشود - در نهایت شرکت مربوط بعد از حل مسائل فوق خود را به مجمع امور صنفی مربوط معرفی می کرد تا بتواند با پروانه کسب که می توان از آن به عنوان اولین مجوز رسمی یاد کرد به کار خود ادامه دهد.

۵- بازار هدف

در این بخش شرکت ما می توانست ۲ گروه مخاطب که هر دو مشتری به حساب می آیند برخورد داشته باشد که می توان این ۲ گروه را به بازار کلان و بازار خرد تقسیم بندی کرد.

از بازار خرد می توان از مغازه داران یاد نمود که به هر حال خواسته محدودی از شرکت ما داشته اند و نیز افراد عادی که به هر حال خرید آن‌ها جزء موارد بسیار خرد به حساب می آمد و اما از خریداران عمده و کلان می توان از شرکتهایی یاد نمود که برای تامین ظروف مایحتاج خود قرار دادهایی با شرکت ما تنظیم می کردند که برای ارائه

مطلوب تر هر نوع کالا مسئولان شرکت مکانی را برای تاسیس شرکت در نظر گرفته اند که از لحاظ جغرافیایی در سطح شهر به تمام شهر نزدیک باشد و برای ارائه کالا زمان کمتری هدر رود و نیز خسارت ناشی از مسافت کمتر دچار کالاهای شرکت شود.

۶- مشتریان

مشتریان محترم شرکت ما دارای محدوده سنی مشخصی نیستند چرا که محصولات ما ارتباط مستقیمی با سن و سال افراد نداشته و تنها برطرف کننده نیازهای بهداشتی آن ها می باشد و بعضاً از آن ها تنها برای صرفه جویی در زمان استفاده می کنند و لذا هر قشری از جامعه با هر سن و سالی به راحتی می توانند از محصولات شرکت ما استفاده کنند.

۷- زمان بهره برداری

شرکت ما در تابستان ۱۳۸۵ به بهره برداری رسید و در نظر دارد با اخذ تسهیلات مورد نظر اهداف زیر را دنبال کند

۱- افزایش سطح سرمایه شرکت برای داشتن امنیت و پشتوانه کاری

۲- خرید دستگاههای جدید و نیمه اتوماتیک در جهت سهولت تولید و بهره وری بهینه از نیروی کار و انرژی

کارگر در جهت تولید بهتر با کیفیت بهتر

۳- افزایش تولید تا سقف مورد نظر مدیران در جهت تامین موجودی انبار و ایجاد تنوع بیشتر برای بهتر تامین کردن

نیاز مشتری

۴- افزایش درآمدزایی تا سطح مورد نظر جهت تامین اعتبار و سهولت در بازار پرداخت اقساط وام دریافتی

۸- رقابت :

رقابت یکی از عمده ترین مسائل در امر پیشرفت هر شرکت یا بر عکس در جهت افول و حتی ورشکستگی هر شرکت می توان در نظر گرفت که هر شرکت می تواند با شناخت نقاط ضعف و قوت خود و رقبا و نگاه واقع گرایانه خود باعث کنار زدن رقبا و یکه تازی در بازار خود می شود. به اینگونه که با برطرف کردن نقاط ضعف و همچنین تقویت نقاط ضعف شرکت خود را در بازار مشتری جایی اندازد که اهداف این شرکت در تقویت نقاط قوت تاکید بیشتری در جهت کیفیت بیشتر روز افزودن محصولات می باشد و همچنین از ترمیم نقاط ضعف می توان ایجاد تحولی کوچک در بعضی محصولات نام برد که در تصورات مدیران این شرکت طرحی نوبه نظر می رسید اما با ایجاد این تحول و جانفندان در بازار حتی میزان فروش را تا حد قابل ملاحظه ای کاهش داد یا کمبود بعضی اجناس مورد نیاز بازار مثل ظروف فوم که با خریداری قسمتی از خط تولید یک کارخانه نیاز مشتری را به طور کامل برطرف می کند.

۹- ایده کسب و کار :

این بخش را می توان به ۲ قسمت کلی تقسیم بندی کرد ۱- بخش تاثیرات بر شرکت ۲- بخش تاثیرات بر جامعه که در بخش تاثیرات بر شرکت بخش در آمدزایی مد نظر بوده است که در این بخش سطح کیفیت و بیشینه تولید بازار بیشتری را تامین میکند. با این تعاریف شاید مهمترین بخش، بخش سودآوری بیشتر شرکت باشد که بقای آن را تضمین می کند و بسیاری از حواس و فکر و ذکر مدیران شرکت را به خود معطوف می سازد. همچنین در قسمت

دوم به ایجاد اشتغال برای حدود ۱۰ کارگر و ایجاد حقوق مزایا و همچنین خدمات بیمه درمانی را در بر خواهد داشت که این خود برطرف کننده قسمت کوچکی از معضلات جامعه به نام بیکاری می باشد.

۱۰- محصولات قابل عرضه

محصولات قابل عرضه در این شرکت همگی از نوع یکبار مصرف می باشد و اقلام آن از قرار زیر می باشد.

۱- لیوان شیپوری ۲- لیوان کرکره ۳- ظرف غذا از ۱۰ گرم تا ۱۸ گرم ۴- کاسه بتنی نیم کیلویی ۵- کاسه آش نیم کیلویی ۶- کاسه ۳۰۰ گرمی ۷- سطل ماست از یک کیلو تا دو کیلو می باشد که همگی با تولید بالا در انبار و کارگاه قابل عرضه و نگه داری می شود.

۱۱- تبلیغات

برای تبلیغات نیز تبلیغات از طریق روزنامه چندین بار مورد آزمایش قرار گرفته که تاکنون موفقیت و موقعیت آنچنان را در اختیار شرکت قرار نداده است. اما در آینده تبلیغات شهری و تلویزیونی در دستور کار قرار دارد که مدیران شرکت امیدوارند که کارساز واقع گردد.