

به نام خدا

## راهنمای تهیه طرح کسب و کار

(Business Plan)

### عنوان کسب و کار

قفل رمزدار الکترونیکی

#### 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

## قفل رمزدار الکتریکی

این کارگاه واسطه ی بین تولید کننده قطعات و فروشنده اصلی باشد

که با برقرار دادن نمونه ای از اجناس تولید شده توسط کارگاه زمینه ی فروش اجناس فراهم می شود.

این کارگاه به زمین به اندازه ی ۲۰۰۰ متر مربع و سالن تولید به اندازه ی ۳۰۰ متر مربع و انباری به اندازه ۶۰ متر مربع نیاز دارد

ماشین آلات و تجهیزات لازم:

- ۱- دشتگاه برش فیبر
- ۲- تجهیزات کنترل کیفی و ابزارهای کچ
- ۳- CNC سوزهای فیبر
- ۴- تجهیزات چاپ سیلک و اسید کاری
- ۵- خط نقطه
- ۶- دستگاه تزریق پلاستیک
- ۷- تجهیزات انبار
- ۸- دستگاه حرم قلع و برش پایه قطعات
- ۹- کمپرسور
- ۱۰ پرس ضربه ای
- ۱۱ تجهیزات آزمایشگاه
- ۱۲ سیم انتقال و توزیع تابلو برق
- ۱۳ قالبهای پلاستیک و آلومینیوم برش فلزی
- ۱۴ لیفتراک دستی
- ۱۵ تجهیزات متفرقه غیر مذکور

تعداد کارکنان :

۱ نفر برای مدیریت و ۲ نفر تکنسین و ۹ کارگر ماهر و ۵ کارگر ساده نیاز است

### ۱) نوع صنعت ، سازمان ، محصولات و خدمات

از موانع احتمالی این کار ابتدا کمبود نقدینگی اولیه و مشکلات احتمالی از حمله رکود اقتصادی جامعه و پائین آمدن در صد نیاز عموم به این قطعه و هم چنین عدم برقراری یک رابطه ی خوب با فروشندگان اصلی خواهد بود از خصوصیات این کارگاه کیفیت بالای محصول و تنوع در طرح و رنگ است

### نقاط قوت اساسی

۱- عرضه به روز کالا و همراه بودن با طرح های جدید

۲- عرضه محصولات با کیفیت

۳- عرضه مناسب با توان خرید مشتری

### نقاط ضعف اساسی

۱- وجود رقبای قدرتمند در این زمینه

۲- عدم فرهنگ سازی مناسب در زمینه استفاده

### تهدیدات قابل ملاحظه

۱- تولید یک کالای جدید توسط کارخانه می تواند کالاهای موجود در بازار را به خطر اندازد و آنها را دچار رکود سازد

۲ - عدم استقبال در شهر ( به دلیل عدم اعتماد )

### فرصت های قابل ملاحظه

- ۱ - به وجود آمدن شرایط بهینه ای برای تولید و احتیاج روز افزون مردم به کالا
- ۲ - درست شدن یک ذهنیت درست از کالا
- ۳ - انبوه سازی و تولید و ارائه مناسب

### ۱ - برنامه بازاریابی

مشتریان:

مشتریان این محصول تمامی افرادی که دارای ساختمان ( مسکونی و اداری و تجاری و... ) می باشند هستند. علت استفاده کیفیت محصول و بالا رفتن امنیت ساختمان می باشد. بازار محصول تا زمانی که کیفیت محصول دچار رکود نشود و کارگاه به تعهدات خود در قبال محصول عمل کند ادامه خواهد یافت

رقابت، حساسیت ها و خطر ها

رقبای اصلی تعداد کارگاهایی هستند که در سطح شهر و استان مسغول به فعالیت می باشند و نقاط قوت آنها پیدا کردن مشتریان ثابت برای خود می باشد و نقاط ضعف آن ها عدم رعایت اصول ایمنی می باشد رقبای ما سطحی متوسط دارند که ما با ارائه یک کیفیت مناسب و کالای به روز می توانیم برای آنان خطراتی محسوب شویم

قیمت گذاری:

قیمت گذاری در این شاخه از خدمات زیاد مشکل نیست ما با توجه به قیمت خریداری شده و هزینه ی حمل و نقل و تعداد کارکنان و .... یک قیمت مناسب در حد بازار را ارائه می دهیم

تبلیغات:

چون فعلاً قصد فروش ما در یک منطقه کوچک و یک شهرستان کم جمعیت است به صرفه است که در مجلات و روزنامه های هفتگی و زدن بنر در نقاط مختلف تبلیغات صورت گیرد. عمده فروشی ما با ارائه چند نمونه به فروشندگان در سطح شهر می باشد که در صورت استقبال توسط مشتری با کارگاه تماس گرفته شده و درخواست کالا توسط فروشندگان ارائه خواهد شد

توزیع:

کارگاه توسط فروشگاههای خرده و عمده فروشی که کانال های اولیه توزیع اند کار خود را آغاز می کنند.

5- برنامه های طرح و توسعه :

بله ، با اکثریت رقبا به صورت غیر مستقیم در ارتباط بوده و با نحوی تقاضا و نیاز آشنا هستیم برای این که در آینده یک توزیع گسترده داشته باشیم باید درصدد جذب مشتری باشیم

6- چارچوب قانونی و عوامل اجتماعی و محیطی

مجوز های مورد نیاز : پروانه کسب کار از اداره کار

کار ما هیچ لطمه ای به موضوعات اجتماعی نمی زند و هیچ گونه ناراحتی برای آسایش مردم ایجاد نخواهد کرد با توجه به این که شهر و استان رو به توسعه است نیاز به این قطعه در این سطح افزایش خواهد یافت و توزیع کالا هیچ آسیبی به محیط زیست نمی رساند

بر آورد نیروی انسانی مورد نیاز:

تعداد کارکنان:

۱ نفر برای مدیریت

۲ نفر تکنسین

۹ نفر کارگر ماهر

۵ نفر کارگر ساده

حقوق افراد نیز بر اساس قوانین اداره کار پرداخت خواهد شد.

- بر آورد فضای مورد نیاز طرح:

زمینی به اندازه ی ۲۰۰۰ متر مربع و سالن تولید به اندازه ی ۳۰۰ و انباری به اندازه ی ۶۰ متر مربع نیاز است

منابع تامین سرمایه

شرح	مبلغ	درصد
1- سرمایه اولیه سهامداران	0	

2- تسهیلات بانکی کوتاه مدت	۶۵۰۰۰۰۰۰	٪10
3- تسهیلات بانکی بلند مدت	65000000	٪90

### 8- ساختار سازمانی

برای شروع به فضایی با زیر بنای معادل ۵۸۵ متر مربع نیاز است که باید خریداری یا اجاره شود

### 9- برنامه زمان بندی

با توجه به مشکلات اقتصادی راه اندازی این طرح حداقل ۵ ماه زمان نیاز دارد با توجه به این که هیچ کمبندی از نظر اقتصادی نباشد

### 10- ریسک ها ، مشکلات و مفروضات اساسی

رقابت زیاد با سایر رقبا ممکن است که هم باعث دشمنی و هم باعث از بین رفتن بازار به دست آمده خواهد شد

### 1- برنامه مالی

---

### صورت حساب سود و زیان سال اول

شرح	توضیحات	مقدار
فروش	از جدول درآمد فروش	5000000
هزینه تمام شده کالای فروش رفته	از جدول محاسبه بهای تمام شده	3500000
سود (زیان) ناخالص	«فروش - بهای تمام شده»	1500000
هزینه های فروش	از جدول هزینه های فروش	200000
سود (زیان) عملیاتی	«سود(زیان) ناخالص - هزینه های فروش»	1300000
هزینه بهره	با کمک جدول تامین منابع سرمایه	500000
سود (زیان) قبل از مالیات	«سود(زیان) عملیاتی - هزینه بهره»	800000
مالیات	«سود(زیان) قبل از مالیات × نرخ مالیات»	0
سود (زیان) خالص	«سود(زیان) قبل از مالیات - مالیات»	800000

پیش بینی ترازنامه در پایان سال اول



<p>ب: بدهی ها:</p> <p>بدهی ها (بدهی بانکی + هزینه بهره - اقساط وام)</p> <p>۶۵۰۰۰۰۰۰ + ۶۵۰۰۰۰۰۰</p> <p>ج: سرمایه و حقوق صاحبان سهام</p> <p>آورده شرکا (جدول تامین سرمایه)</p> <p>۶۵۰۰۰۰۰۰</p> <p>سود (صورت حساب سود و زیان).</p> <p>0</p>	<p>الف: دارایی ها:</p> <p>دارایی جاری (از صورت جریان نقدی):</p> <p>نقد ۶۵۰۰۰۰۰۰</p> <p>دارایی ثابت (کل - استهلاک سال اول):</p> <p>ساختمان ۶۵۰۰۰۰۰۰</p> <p>تسطیح و محوطه سازی 0</p> <p>تاسیسات 0</p> <p>ابزار آلات فنی و آزمایشگاهی 0</p> <p>ماشین آلات و تجهیزات ۶۵۰۰۰۰۰۰</p> <p>وسائط نقلیه 0</p> <p>وسایل کارگاهی و اداری 0</p> <p>هزینه های پیش بینی نشده بخش «1» ۰</p> <p>هزینه های قبل از بهره برداری ۰</p>
--	--

12- پیشنهادها

www.clinickar.com