به نام خدا

راهنمای تهیه طرح کسب و کار

(Business Plan)

عنوان کسب و کار

احداث یک واحدگلخانه ی شیشه ای بامساحت ۱۰۰۰مترمربع

۱ -خلاصه مدیریتی

-۱گلخانه سبزمرکزتولیدوپخش انواع گلهای زینتی وباغچه ای وفروش گلدانهای سرامیک وسفال واقع روستای سورک-ازتوابع استان چهارمحال بختیاری ومواقع دراین بخش کارمی باشد.این گلخانه به گلهای ازنوع منستراد،فیلودندرون،رز،کاج ومطبق و...می پردازد.

زیربنای این گلخانه ۱۰۰۰مترمربع است وموجب اشتغال زایی ۱۰نفرازافرادبیکارمنطقه رافراهم آورده اندازه هرواحدگلخانه موردنظرشیشه ای به ابعاد ۱۰*۲۵ می باشدوبه صورت دوطرفه است وباتوجه به

کلینیک کسب و کار

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

www.clinic.com

موقعیت جغرافیایی عرصه وبالابودن تعدادروزهای روشنایی درمنطقه ی موردنظرگلخانه هاازحداکثرروشنایی طبیعی برخوردارمی باشد.

۲ -نوع صنعت ، سازمان ، محصولات و خدمات

-نوع صنعت کشاورزی می باشد.

سازمان یک واحدخصوصی می باشدمحصولات وخدمات این واحدبه شرح زیرمی باشد.

۱-منستراد(برگ انجیری)

۲-فیلودندرون

۳-رز

۴-کاج مطبق

۵-بنجامین

۶-اسپاتی

۷-فوجر

۸-الکساندیس(پتوس)

۹-کرتن

۱۰-کرتن کلاغی

۱۱-آناناس

www.clinickar.com

کلینیک کسب و کار

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

۱۲-درسیناقرمز

۱۳-یوکا

۱۴-قاشقی می باشد.

موانع ورودبه این صنعت عدم داشتن سرمایه کافی،نداشتن زمین مناسب،وجودرقبا،ریسک پذیری این صنعت

خدمات این گلخانه تولیدوپرورش انواع گلهای زینتی وباغچه ای وهمچنین فروش گلدان های سفال وسرامیک وانواع آفت کشی های گیاهی می باشد.

وجه متمایزاین محصول پرورش گلهایی می باشدکه امکان پرورش وتولیدآنهادرمنطقه ی کوهستانی باآب وهوایی سرئطرفداران کمتری داردوازهمین لحاظ می توان طرح ازلحاظ اقتصادی سودآورمی باشد.

تولیدمحصول درگلخانه ی شیشه ای بامساحت ۱۰۰۰مترمربع می باشدوباتوجه به مساحت ۱۰۰۰متری گلخانه موجبات اشتغال ۱۰نفرفراهم می شود.

نقاط قوت اساسی

۱- دارابودن زمین مناسب به اندازه ی مناسب باموقعیت عالی داشتند

کلینیک کسب و کار

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

www.clinickar.com

۲- ارزآوری برای کشوردرصورت صادرات گلهای شاخه بریده به کشورهای حوژه خلیج فارس وکشورهای اروپایی

۳-اشتغال زایی برای ۱۰نفرازافرادتحصیل کرده وبیکار منطقه

۴- داشتن آگاهی لازم درساخت وراه اندازی گلخانه

۵-نزدیک بودن امکانات اولیه نظیربرق وآب وگاز

نقاط ضعف اساسی

۱- نداشتن سرمایه اولیه

۲- خوب نبودن شرایط آب وهوایی منطقه

تهدیدات قابل ملاحظه

۱- مواجه شدن باافت های خطرناک

۲- عدم حمایت ازسوی دولت

فرصت های قابل ملاحظه

www.clinickar.com

کلینیک کسب و کار

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

۱-استفاده ازتسهیلات مالی دولت

۳ -برنامه بازاریابی

مشتریان:

-باتوجه به نوع صنعت ونیازکلیه ی قشرهای مختلف به این صنعت وازلحاظ جنبه ی روانشناسی استفاده این محصول برای کلیه قشرهای جامعه می توان گفت افرادباهرسن،جنس،سبک زندگی ودرآمدخودازاین محصول استفاده می کنندومیزان استفاده ی آنهابستگی به موقیعت های ذکرشده خودشان دارد.

بازاربه محصولات وخدمات مانیازداردزیراروحیه ی مصرف کننده،زمینه های روانشناسی،زیباشناسی وپاکیزگی هواوسایرعوامل دیگردراین موضوع دخالت دارند.

این محصولات وخدمات مابدون توجه به محدوده ی زمانی معینی نیازداردونمی توان محدوده ی خاصی اززمان رابرای تولیدوارائه ی این محصول مشخص کردزیرااین محصول همیشه ودرهمه ی مناسبت هاوموقعیت های متفاوت همواره مورداستفاده قرارمی گیردوحتی باگذشت زمان وکمبودهای بیشترروانی وعاطفی وروانشناختی وزیباشناختی بشراین محصول بیشترمورداستفاده قرارمی گیرد.

رقابت، حساسیت ها و خطر ها

-رقبای کسب وکاردرمنطقه سایرتولیدکنندگان این محصول درمنطقه وهمین طوروارد کنندگان این محصول به منطقه می باشد.

کلینیک کسب و کار

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

www.clinickar.com

نقاط ضعف رقباارائه ی محصول باقیمت های بسیارگران وعدم تنوع محصول دردسترس نبودن چندنوع محصول درمنطقه متناسب باسلیقه ی افرادمی باشدونقاط قوت آنهامراجعه ی مشتریان عمده به آنهاودردست داشتن بازارمنطقه می باشد.

رقبای ماازلحاظ دردست داشتن بازارباتوجه به کم بودن تولیدمحصول درمنطقه درسطح بالایی هستند.

ومحصول ماباارائه محصولات متنوع باکیفیت بالاتروقیمت مناسب ترازسایررقباوبازاریابی وتبلیغات مناسب ازلحاظ رسانه های اینترنتی وشبکه های تلویزیونی می تواندرمدت کوتاهی مشتریان رابه سوی خودجذب کرده وبازاررادردست بگیرد.

قیمت گذاری:

-باتوجه به قیمت های موجوددربازاوبهای تمام شده ی محصول همواره قیمت مناسبتری ازسایررقبابرای محصول خودارائه خواهیم دادوروش بهای تمام شده رابرای جذب مشتریان بیشترانتخاب خواهیم کرد.

تبیلغات:

-رسانه های تبلیغاتی عبارتنداز:بازاریابان مجرب،شبکه ی استانی،روزنامه هاومجلات وشبکه ی اینترنت.

کانالهای جذب مشتری ماارائه ی محصول متنوع،تحویل محصول درمحل خریداروقیمت کمترازسایررقبامی باشد.

بازاریابان شرکت وشعبه های مربوط به شرکت وهمینطورفروش درمحل محصولات ماراخواهندفروخت.

کلینیک کسب و کار

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

www.clinickar.com

آموزش فروشنده هاازطریق ایجادکلاسهای مربوط به بازاریابی وتوجیه کامل آنهادراین زمینه درصورتیکه شکایتی ازسوی مشتریان باشدازطریق تلفنی،مراجعه مستقیم به مشتری وحتی درصورت لزوم پس دادن وجه دریافت شده به مشتری شاکی می باشد.

توزیع:

-توزیع محصول ازطریق شعب،مراجعه مستقیم به شرکت،اینترنتی و...می باشد.

زنجیره ی کامل توزیع متعلق به خط شرکت می باشدوسایرعوامل درآن دخالت مستقیمی ندارد.کانالهای توزیع بامحصولات شرکت ماآشنایی دارندوبانوع جدیدومتنوع آنهانیزبه زودی آشناخواهندشد.

محصولات مانیازی به بسته بندی ندارد.کانالهای توزیع انتخابی ماکاملا مقرون به صرفه می باشد.

۵ـ برنامه های طرح و توسعه :

-تحقیقات قبل ازتولیدانجام می شودوباافزایش درآمدمیزان تولیدرانیزبه مرورزمان افزایش خواهیم دادجانشین ومکملی برای این محصول وجودندارد.

۶ـ چارچوب قانونی و عوامل اجتماعی و محیطی

-پروانه کسب.کسب وکارمابه تمام شئویات اجتماعی،امنیتی وروانی کارکنان مربوط احترام خواهدگذاشت وهمچنین کسب وکارمادرمنطقه بسیارسودآورخواهدبودوهمینطورمقررات زیست محیطی رانیزدرنظرخواهیم گرفت.

کلینیک کسب و کار

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

www.clinickar.com

بر آورد نیروی انسانی مورد نیاز :

ردیف	پست سازمانی لازم	نفر	مدرک تحصیلی	حقوق متوسط ماهیانه	حقوق سالیانه
۱	مدیر گلخانه	۱	لیسانس	۸۰۰۰۰۰	۱۱۲۰۰
۲	کارگرماهر	۲	دیپلم	۵۰۰۰۰۰	۱۴۰۰۰
۳	نگهبان	۱	سیکل	۵۰۰۰۰	۷۰۰۰
جمع:					۳۲۲۰۰

تذکر:حقوق بااحتساب حق بیمه ویک ماه عیدی وپاداش درنظرگرفته می شود.

ـبر آورد فضای مورد نیاز طرح :

-۱۰۰۰مترمربع برای راه اندازی این صنعت مناسب است.

دفترکاربه مساحت ۴*۳ وانبار به مساحت ۶*۳ می باشد.

www.clinickar.com

کلینیک کسب و کار

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

منابع تامین سرمایه

شرح	مبلغ	درصد
۱- سرمایه اولیه سهامداران	۴۴۰۰۰۰۰۰	٪۴۶/۸۰
۲- تسهیلات بانکی کوتاه مدت	۵۰۰۰۰۰۰	٪۵/۳
۳- تسهیلات بانکی بلند مدت	۴۵۰۰۰۰۰۰	۴۶/۸۷

۸- ساختار سازمانی

-مشکل مالکیت فقط تامین منابع مالی می باشد.

حاکمیت وکنترل سازمان به صورت شخصی می باشدوچون شرکت به صورت خصوصی است افرادمهم وکلیدی شرکت یعنی همان مدیرعامل شرکت می باشدکه مدیرعامل همان شخص موسس می باشد.

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.

کلینیک کسب و کار

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

www.clinickar.com

مراحل اجرای طرح کسب وکار	تاریخ احتمالی شروع	مدت زمان لازم برای اجرای	اقدامات انجام شده
تهیه طرح تفضیلی کسب وکار	۸۹/۸/۱	۱هفته	...
سازماندهی تیم ومنابع اولیه	...	۱هفته	...
مذاکره وتامین منابع مالی	...	۴روز	...
خریدزمین/ساختمان	...	۱۸روز	...
تسطیح زمین ومحوطه سازی	...	۲۱روز	...
اجرای عملیات ساختمانی	...	۱ماه	...
نصب تاسیسات وخطوط انتقال انرژی	...	۵روز	...
انتخاب تکنولوژی وسفارش ماشین آلات	...	۱هفته	...
حمل ونصب ماشین آلات	...	۴روز	...
آموزش کارکنان	...	۱هفته	...

سفارش مواداولیه	...	۲روز	...
تولیدآزمایشی	...	۱ماه	...
تولیدصنعتی محدود	...	نداریم	...

www.clinickar.com

کلینیک کسب و کار

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

تولیدصنعتی درظرفیت کامل	...	۶ماه	...

۱۰- ریسک ها ، مشکلات و مفرضات اساسی

-دراین بخش بایدازواردشدن دررقابتهای نسنجیده خودداری نمودودربرخوردبامشکلاتی مانندتغییرات درنرخ بهره ازپس اندازهاواندوخته های قبلی استفاده می کنیم وباتغییرسلیقه وعادات مشتریان بابه روزرسانی اطلاعات وتنوع درارائه ی محصولات وپیش باتکنولوژی روزپیش خواهیم رفت خسارات احتمالی که درتولیدبه وجودمی آیدممکن است مواجه شدن باآفات باشدکه البته بامبارزه کردن به موقع ورسدگی به محصولات می توان آنهاراازحفظ آفت درامان نگه داشت.

۱۱- برنامه مالی

-فروش ۱۷۷۲۰۰۰۰ هزینه تمام شده کالا فروش رفته ۷۵۴۴۴۰۰

سودوزیان ناخالص:۱۰۱۷۵۶۰۰ ،هزینه های فروش ۲۰۰۰۰۰۰

سودوزیان عملیاتی:۸۱۷۵۶۰۰،هزینه بهره:۱۰۰۰۰۰۰

سودقبل ازمالیات:۷۱۷۵۶۰۰،مالیات:۷۵۰۰۰۰

سودخالص: ۶۴۲۵۶۰۰

صورت حساب سود و زیان سال اول

شرح	توضیحات	مقدار

کلینیک کسب و کار

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

www.clinickar.com

فروش	از جدول درآمد فروش	۱۷۷۲۰۰۰۰
هزینه تمام شده کالای فروش رفته	از جدول محاسبه بهای تمام شده	۵۴۴۴۰۰
سود (زیان) ناخالص	**«فروش ـ بهای تمام شده»**	۱۰۱۷۵۶۰۰
هزینه های فروش	از جدول هزینه های فروش	۲۰۰۰۰۰۰
سود (زیان) عملیاتی	**«سود(زیان)ناخالص ـ هزینه های فروش»**	۸۱۷۵۶۰۰
هزینه بهره	با کمک جدول تامین منابع سرمایه	۱۰۰۰۰۰۰
سود (زیان) قبل از مالیات	**«سود(زیان)عملیاتی ـ هزینه بهره»**	۷۱۷۵۶۰۰
مالیات	**«سود(زیان)قبل از مالیات × نرخ مالیات»**	۷۵۰۰۰۰
سود (زیان) خالص	**«سود(زیان)قبل از مالیات ـ مالیات»**	۶۴۲۵۶۰۰

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 ـ اقساط وام)**
نقد ۵۰۰۰۰۰۰۰	بدهی بانکی ۲۰۰۰۰۰۰۰
دارایی ثابت(کل ـ استهلاک سال اول):	+هزینه بانکی ۷۷۴۴۰۰
ساختمان	

کلینیک کسب و کار

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

www.clinickar.com

۱۶۸۰۰۰۰۰=۱۲۰۰۰۰۰۰-۱۸۰۰۰۰۰۰	اقساط وام ۴۰۰۰۰۰۰۰
تسطیح و محوطه سازی:۲۰۰۰۰۰۰۰	خالص بدهی ها ۲۴۷۷۴۴۰۰
تاسیسات:۱۵۰۰۰۰۰۰	
ابزارآلات فنی و آزمایشگاهی:۱۰۰۰۰۰۰۰	
ماشین آلات و تجهیزات	
وسائط نقلیه:۲۰۰۰۰۰۰۰	**ج: سرمایه و حقوق صاحبان سهام**
وسایل کارگاهی و اداری ۸۰۰۰۰۰	آورده شرکا(**جدول تامین سرمایه**):
هزینه های پیش بینی نشده بخش «۱» :۱۰۰۰۰۰۰	۴۴۰۰۰۰۰۰
هزینه های قبل از بهره برداری:۱۰۰۰۰۰۰۰	سود(**صورت حساب سود و زیان**):
	۶۴۲۵۶۰۰

۷۵۲۰۰۰۰۰ ۷۵۲۰۰۰۰۰

۱۲- پیشنهادها

۱۳- ضمائم

www.clinickar.com

کلینیک کسب و کار

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