

به نام خدا

راهنمای تهیه طرح کسب و کار

(Business Plan)

عنوان کسب و کار

استفاده از ضایعات برای تولید رول پلاک وبست

۱- خلاصه مدیریتی

- کارگاه تولیدی موجود در زمینه تولید انواع بست ها و رول پلاک و بیمهای دم چلچله ای فعالیت دارد. که محصولات این کارگاه تولیدی در مصارف خانگی و لوازم فروشی ها و لوله کشی ساختمان و کلیه ابزار فروش ها استفاده می شود
زیربنای اولیه کارگاه در زمین به مساحت ۳۵۰ مترمربع که در برگیرنده:

۱- سالن تولید

۲- سالن انبار

1

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱۶۶۲۰۰۳۵ - ۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

۳- ساختمان اداری می باشد.

نیروی انسانی مورد نیاز در ابتدا هشت نفر که شامل یک نفر مسئول اداری ۲ نفر و برای دستگاه آسیاب ۳ نفر. دستگاه

تزریق ۲ نفر هم برای شستشوی ضایعات پلاستیکی که به عنوان مواد اولیه استفاده می شود.

طبق برآورده هادوره ی بازگشت سرمایه بع طور تقریبی ۷ سال نیاز است تا کل بدهی شرکت تسفویه شود و بعد از این

مدت به سوددهی خالص می رسیم می توان با افزایش دستگاهها و قالب ها به سود بیشتری دست یافت.

۲- نوع صنعت ، سازمان ، محصولات و خدمات

-از مهم ترین موانع ورود به این حرفه اولاً نداشتن اطلاعات کامل و آشنایی به نحوه ی کار با دستگاههاست و با توجه به

اینکه برای اولین بار است که در منطقه قرار است چنین طرحی اجرا شود بر آورد این طرح هم مشکل است و هم

تا حدودی به تجربه نیاز دارد. تولیدات این کارگاه در اکثر جاهای خانه کاربرد دارد و مخصوصاً برای اتصال وسایل خانه

، شرح فرآیند تولید این محصول بدین شرح است که ابتدا ضایعات را در وان های مخصوص شسته می شوند و سپس

در ذ آسیاب ریخته تا خرد شوند. و بعد از آن در دستگاه تزریق قرار داده تا ذوب شود و به قطعات پولکی شکل تبدیل

شود.

سپس قالب رابه دستگاه وصل کرده و به شکل مورد نظر در می آید و بعد از آن به بسته های ۱۰۰ و ۱۰۰۰ تایی بسته بندی

می شود.

نقاط قوت اساسی

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۳۶-۰۳۵-۰۳۱۱۶۶۲۰۰

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

۱- پائین بودن هزینه های نیروی انسانی

۲- عدم نیاز به دستگاههای پرهزینه و پیچیده

۳- عدم وجود رقیب در منطقه

۴- استفاده از ضایعات و مواد اولیه نسبت ارزان

نقاط ضعف اساسی

۱- عدم تجربه و آگاهی در زمینه تولید

۲- هزینه حمل و نقل بالا جهت خرید مواد اولیه و فروش محصولات

۳- عدم آشنایی بازار و خریداران

تهدیدات قابل ملاحظه

۱- احتمال به وجود آمدن رقیب در منطقه

کلینیک کسب و کار

۲- وجود رقبای قدر در سطح کشور و منطقه استان

فرصت های قابل ملاحظه

۱- استفاده از ماشین آلات داخلی

۲- تعمیرات و سرویس دهی ماشین آلات در داخل

۳- برنامه بازاریابی

مشتریان:

- از عمده مشتریان این محصول می توان به کابینت سازها، mdf سازها، لوله کشی ها، تاسیسات برق، ابزار فروش ها و ...

اشاره کرد.

با توجه به اینکه این کارگاه محصولات متنوع با کاربردهای متفاوت تولید می کند و همچنین انسانها علاقه مندانه به

تغییر وسایل منزل هستند و ساخت و ساز در سطح دستی صورت می گیرد.

این محصولات تازمانی که استاندارد کیفیت خود را حفظ کند می تواند در بازار جایگاه خود را حفظ کند.

قیمت گذاری:

- نحوه قیمت گذاری محصول به دین شرح است که ابتدا تولیدات مشابه با تولیدات خود را قیمت گذاری کرده و قیمت پیشنهادی را کمی پایین تر از تولیدات مشابه مطرح کرده است طوری که باعث ضرر روزیان نشود و تازمانی که بازار جایگاه خود را به دست آورده ایم می توانیم قیمت را به قیمت واقعی بازار برسانیم.

تبلیغات:

- با توجه به اینکه برای اینگونه تولیدات تبلیغات خاصی وجود ندارد ولی برای آشناسدن طرفین خریداری توان از بروشورها، سررسیدها استفاده کرد و در این تبلیغات انواع محصول، کاربرد آنها و جزئیات دیگر را شرح می دهیم.

توزیع:

- با توجه به اینکه محصولات تولیدی در قطعات کوچک تولید می شود خرده فروشی آن آری غیر معقول است و دارای صرفه اقتصادی نیست در نتیجه برای فروش محصول از عمده فروشی استفاده کرده و در این خیال برای کاهش هزینه های حمل و نقل از این واسطه استفاده کرده که می تواند نقش مهمی در کاهش هزینه ها اینانماید.

۵- برنامه های طرح و توسعه :

-باتوجه به نیاز روزافزون جامعه به این نوع محصولات می توان میزان تولیدات را افزایش دادوهم می توان باخریدلوازم جانبی ازجمله قالب های گوناگون ،تولیدات خودرامتنوع ترکرده منجمله دواخ -وسایل برقی وتولیدسیم

سیار یابعضی ازاسباب بازی های پلاستیکی ،تولیدقوطلی هاپلاستیکی جهت نگهداری روغن ماشین و...

۶- چارچوب قانونی و عوامل اجتماعی و محیطی

-جهت جلب رضایت مصرف کنندگان وهم چنین امنیت خاطر از کیفیت محصول می بایست درتولیدات خوداستانداردهای لازم رارعايت کرد بدین منظورلازم است که از اداره بهداشت مجوز وتأثیری به لازم رادریافت نمود.هم چنین ازفرمانداری وشهرداری وکلیه ادارات مربوطه جهت کسب مجوز اقدامات لازم رانجام داد.

بر آورد نیروی انسانی مورد نیاز :

حقوق ماهیانه	تحصیلات	تعداد	
۴۰۰۰۰۰۰	لیسانس مدیریت بازرگانی	۱	مدیرعامل ومسئول امورمالی
۲۲۰۰۰۰۰	دیپلم	۲	آسیاب
۲۲۰۰۰۰۰	دیپلم	۳	دستگاه تزریق
۲۲۰۰۰۰۰	دیپلم	۲	مسئول شست وشوی مواد

کلینیک کسب و کار

- بر آورد فضای مورد نیاز طرح :

به چه میزان فضا برای بخش های تولید و عملیات نیاز دارید ؟ فضای مورد نیاز برای بخش های اداری، رفاهی و کارگری را مشخص نمایید .

۱- سالن تولید ۱۰۰متر

۲- سالن انبار ۲۰۰متر

۳- سالن اداری ۵۰متر

جمعا ۳۵۰متر

منابع تامین سرمایه

درصد	مبلغ	شرح
۴/۵٪	۵۰۰۰۰۰۰۰	۱- سرمایه اولیه سهامداران
۷	۳۰۰۰۰۰۰۰	۲- تسهیلات بانکی کوتاه مدت

7

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۳۶- ۰۳۱۱۶۶۲۰۰۳۵

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

۸۸/۵	۶۰۰۰۰۰۰۰	۳- تسهیلات بانکی بلند مدت
------	----------	---------------------------

۸- ساختار سازمانی

-این کارگاه به صورت شخصی اداره می شود و در نتیجه ممکن است مشکلاتی از قبیل نبودن نرخ مالیات در روند کاری مشکل ایجاد کند.

تعداد نیروی کار در ابتدای کار ۸ نفر است که یک نفر مسئول اداری و مالی که کلیه کارهای مربوط به سفارش و خرید مواد را بر عهده دارد و دو نفر برای کاربری کاربادستگاه آسیاب و ۲ نفر مسئول شستشوی مواد بازیافتی که این افراد نیاز به مهارت خاصی در این زمینه ندارند و سه نفر برای کاربادستگاه تزریق و چون این دستگاه به نسبت تخصصی تر است تا حدودی به مهارت نیاز دارد که قبل از شروع کاری بایست آموزش لازم را در این زمینه کسب کرده باشد.

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	۸۷/۱۱/۱	تقریباً ۱ ماه	...
سازماندهی تیم و منابع اولیه	۸۷/۱۱/۱۱

کلینیک کسب و کار

...	حداکثر ۱ ماه	۸۷/۱۲/۱۵	مذاکره و تامین منابع مالی
...	طی یک هفته	۸۸/۲/۱	خرید زمین / ساختمان
...	حدوداً ۱۰ روز	۸۸/۲/۵	تسطیح زمین و محوطه سازی
...	به طور تقریبی ۶ ماه	۸۸/۲/۱۶	اجرای عملیات ساختمانی
...	به طور متوسط ۱ ماه	۸۸/۴/۱۵	نصب تاسیسات و خطوط انتقال انرژی
...	۲ هفته	۸۸/۵/۱۵	انتخاب تکنولوژی و سفارش ماشین آلات
...	۱ هفته	۸۸/۵/۳۰	حمل و نصب ماشین آلات
...	۱ ماه	۸۸/۶/۶	آموزش کارکنان

...	۸۷/۷/۱۲	۸۸/۷/۱	سفارش مواد اولیه
...	۱ ماه	۸۸/۷/۱۳	تولید آزمایشی
...	تولید صنعتی محدود

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

۱۰- ریسک ها ، مشکلات و مفروضات اساسی

۱۱- برنامه مالی

- با توجه به اینکه سرمایه اولیه کارگاه کم بوده و برای تامین مالی کارگاه بایست از وام استفاده کرد و در نتیجه میزان

بدهی کارگاه افزایش یافته و میزان سوددهی نیز به تبع آن کاهش یافته

دوره بازگشت سرمایه تقریباً ۶ سال طول می کشد برای افزایش سودمی توان میزان تولیدات و فروش را افزایش داد.

صورت حساب سود و زیان سال اول

شرح	توضیحات	مقدار
فروش	از جدول درآمد فروش	۴۲۱۹۰۰۰۰۰
هزینه تمام شده کالای فروش رفته	از جدول محاسبه بهای تمام شده	۹۸۰۰۰۰۰۰

۳۲۳۹۰۰۰۰۰	«فروش - بهای تمام شده»	سود (زیان) ناخالص
۱۲۸۰۰۰۰۰۰	از جدول هزینه های فروش	هزینه های فروش
۱۹۵۹۰۰۰۰۰	«سود(زیان) ناخالص - هزینه های	سود (زیان) عملیاتی
۸۸۴۰۰۰۰۰۰	فروش»	هزینه بهره
۱۰۷۵۰۰۰۰۰	با کمک جدول تامین منابع سرمایه	سود (زیان) قبل از مالیات
...	«سود(زیان) عملیاتی - هزینه	مالیات
۱۰۷۵۰۰۰۰۰	بهره»	سود (زیان) خالص
	«سود(زیان) قبل از مالیات × نرخ	
	مالیات»	
	«سود(زیان) قبل از مالیات -	
	مالیات»	

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 ۲۰۰۰۰۰۰
وام کوتاه مدت ۳۰۰۰۰۰۰۰	دارایی ثابت (کل - استهلاك سال اول):
بلندمدت ۶۰۰۰۰۰۰۰	ساختمان ۶۰۰۰۰۰۰۰
	تسطیح و محوطه سازی
ج: سرمایه و حقوق صاحبان سهام	زمین ۳۴۵۰۰۰۰
آورده شرکا (جدول تامین سرمایه) ۵۰۰۰۰۰۰۰	تاسیسات
سود (صورت حساب سود و زیان)۱۰۰۰۰۰۰۰
.....۱۰۷۵۰۰۰۰۰	ابزار آلات فنی و آزمایشگاهی
.....	ماشین آلات و تجهیزات۹۳۰۰۰۰۰۰
	وسائط نقلیه.....
	وسایل کارگاهی و اداری ۲۰۰۰۰۰۰۰
	هزینه های پیش بینی نشده بخش «۱۰۰۰۰۰۰۰»

هزینه های قبل از بهره برداری

۱۲- پیشنهادها

-به علت اینکه این طرح نیاز به سرمایه اولیه نسبتا زیادی داشته و خود به تنهایی قادر به تامین سرمایه نمی باشم استفاده از وامهای کم بهره بادوره ی بازپرداخت بالا می تواند کمک کننده باشد.

اگر از طرف مسئولین حمایت لازم صورت گیرد می توان آن را گسترش داد.

۱۳- ضمائم