

به نام خدا

راهنمای تهیه طرح کسب و کار

(Business Plan)

عنوان کسب و کار

احداث حمام عمومی

۱- خلاصه مدیریتی

- با احداث یم باب حمام عمومی در جنب جاده ترنیز در بیرون شهر سبب بوجود آمدن اشتغال می گردد. از ویژگی های اجرای طرح به شرح ذیل می باشد.

۱- زیربنای آن ۲۰۰ متر مربع دارای حمام عمومی و خصوصی (نمره) می باشد.

۲- بازار هدف: از اهداف اجرای طرح، طی تحقیقات و بررسی های بعمل آمده در میر جاده ترانزیت هیچگونه مکانی جهت استحمام رانندگان کامیونت ها که توان رفتن به منزل و داخل

شهر رانندگانی وجود نمی باشد. در صورت احداث حمام در کنار مسیر جاده رانندگان توان استفاده رانندگانی از مزیت های رفاهی برای عموم شامل می شود.

با وجود نبودن مکانی بدین صورت اکثر رانندگان جهت استحمام با مراجعه به مابعاث بالا رفتن سوددهی می گردد.

۲- نوع صنعت، سازمان، محصولات و خدمات

- جهت اجرای طرح موانع خاصی وجود ندارد. طی خرید زمین مذکور و ساخت طرح بعد از آن مجوز اجرای طرح و گرفته و طرح فعالیت خود را شروع می کند.

- خدمات ارائه شده بصورت عمومی و جهت بالا بردن بهداشت رانندگان و مردم منطقه می باشد.

- خدمات ما اکثر برای رانندگان ماشینهای سنگین که توان استحمام را در طول مسیری ندارند می باشد.

- با احداث آن در جنب جاده اصلی بدون دردسری راننده و منطقه می توان از حمام استفاده کند.

نقاط قوت اساسی

۱- رعایت بهداشت برای عموم مردم منطقه و رانندگان ماشینهای سنگین و مسافران

۲- استفاده عمومی از طرح

۳- نبود چنین طرح در مسیر جاده

نقاط ضعف اساسی

۱- سرایت بیماریهای مسری از این واحد

تهدیدات قابل ملاحظه

۱- در فصل از تهدیدات عمده کمبود سوخت می باشد (گاز. گازوییل)

فرصت های قابل ملاحظه

۱- با وجود نداشتن رقیب در منطقه پیشرفت طرح چشمگیر است.

۲- تعداد زیاد مسافران

۳- برنامه بازاریابی

مشتریان:

-مشتریان عموم مردم می باشند.

-نیازشده به رعایت بهداشت فردی بین مردم

-نیازبازاربه خدمات زمان معلوم ندارد.

رقابت، حساسیت ها و خطر ها

-رقیب خاصی درزمینه کاردرمسیرجاده وجودنداردودر شهر فقط یاحمام عمومی وجوددارد که مورد استفاده مردم داخل شهر می باشد.

-نقاط قوت و ضعف: فقط توان استفاده از مردم داخل شهر را دارا می باشند و این طرح توان جدی مشتریان داخلی و مسافر را دارا می باشد.

-رقبای داخل شهر در سطح فعال می باشند و جهت تصاحب کردن بخشی از بازار باید تبلیغات را بیشتر کرد. بهای پرداخت برای مشتریان باید کمتر باشد. برخورد مناسب با مشتریان جهت جلب آنها. قیمت گذاری:

-قیمت گذاری بر حسب هزینه ها و قیمت (نرخ) خدمات مشابه در منطقه می باشد.

تبلیغات:

-رسانه موجود در شهرستان فقط یک روزنامه محلی که جهت تبلیغات می شود به آنها آگهی داد

-برخورد مناسب، ارائه خدمات بیشتر.

-خدمات ارائه شده بصورت ثابت می باشد و مردم جهت استفاده از آن به آنجا مراجعه می نمایند.

جهت رسیدگی به شکایات مردم یک خط تلفن مستقیم به رییس (مدیریت) محیامی کنیم.

قراردادن صندوق رسیدگی به شکایات در درب ورودی

توزیع:

- ارائه خدمات توسط مراجعه به مشتری به واحد صورت می گیرد.

- زنجیره ارائه خدمات متعلق به عوامل دیگری هم به جزء واحدا می باشد.

- شکل خاصی ندارد

- خدماتی که ما ارائه می دهیم مناسب است.

بله

۵- برنامه های طرح و توسعه :

- تحقیقات بسیار جهت اجرای طرح صورت گرفته بطور مثال یک روز کامل از تهران به طرف نائین

حرکت کرده تا بتواند رقبای خود را شناسایی کنیم.

- برنامه آینده در صورت افزایش یافتن مشتریان باید واحدهای حمام خصوصی را افزایش

بدهیم. واحداث یک واحد پیرایشگری در کنار طرح

۶- چارچوب قانونی و عوامل اجتماعی و محیطی

- مجوزهای مورد نیاز: ۱- جواز تاسیس و بهره برداری

۲- مجوز از اداره بهداشت

-بله. مدیریت طرح در نظر دارد رعایت و آسایش کارگران و کارکنان طرح مدنظر اصلی باشد.

-در صورت اجرای طرح جهت بالابردن و توسعه بهداشت منطقه صورت گیرد.

که از بزرگترین منافع اجتماعی می باشد.

-با رعایت اصول بهداشتی و استفاده از کارشناسان مجرب تمام موارد زیست محیطی مدنظر می باشد.

بر آورد نیروی انسانی مورد نیاز:

-نیروی مورد نیاز در ابتدا ۳ نفر و در صورت توسعه کار افزایش می یابد.

-تخصص مهم فقط جهت موتورخانه طرح می باشد و بقیه مکانها تخصص خاص نمی خواهد.

-هزینه پرسنلی سرپرست موتورخانه: ۴۰۰۰۰۰۰ ریال

کارگر: ۲۵۰۰۰۰۰ ریال

-بر آورد فضای مورد نیاز طرح:

-میزان فضای مورد نیاز ۲۵۰ متر مربع جهت اجرای طرح و فضای اداری و رفاهی ۵۰ متر مربع

مورد نیاز است.

منابع تامین سرمایه

شرح	مبلغ	درصد
۱- سرمایه اولیه سهامداران	۳۰۰۰۰۰۰۰۰	۳۳/۴
۲- تسهیلات بانکی کوتاه مدت
۳- تسهیلات بانکی بلند مدت	۶۰۰۰۰۰۰۰۰	۶۶/۶

۸- ساختار سازمانی

- مالکیت: کسب و کار بصورت شخصی و هیچ گونه مشکلی ندارد.

- حاکمیت و کنترل طرح با خودم می باشد که در آینده مشکل چندانی پیش نیاید.

- افراد مهم شرکت سرمایه گذاران هستند مانند مجری طرح (خودم) - پدرم جهت سرمایه گذاری مدیر مالی 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.

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	...	۲ ماه	...

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

...	سفارش مواد اولیه
...	۱۵ روز	...	تولید آزمایشی
...	۲ ماه	...	تولید صنعتی محدود
...	تولید صنعتی در ظرفیت کامل

— جهت تهیه طرح تفصیلی ۲ ماه نیاز تا در حدود درآمدزایی طرح پیگیری بعمل آید.

قبل از اجرای طرح تحقیقات لازم صورت می گیرد در زمینه مکان اجرا و تامین بودجه و... که این مرحله ۲ ماه نیاز است.

خرید زمین از شهرداری در مزایده انجام می پذیرد ۲ ماه بطول می انجامد بعد از خرید زمین طی قرارداد بایک پیمانکار شروع به تسطیح و اجرای عملیات ساخت می کنیم که ۵/۵ ماه طول می کشد و بعد از اتمام ساخت نصب تاسیسات مورد نظر و حمل آن صورت می گیرد.

بعد از نصب تاسیسات طرح آماده اجرایی باشد که بصورت آزمایشی ۲ ماه خدمات بصورت محدود در صورت نیاز مشتریان طرح را توسعه بیشتری می دهیم.

۱۰- ریسک ها ، مشکلات و مفروضات اساسی

- با توجه به اینکه طرح و کار ما خدماتی می باشد باید از یکسری مسائل پرهیز نمود: ۱- از رعایت نکردن بهداشت مکان اجرای طرح

۲- جهت وارد شدن به بازار نباید پرسرو صدا باشیم تا رقبای خود را بر علیه خود برانگیخته کنیم

۳- از ورود بیماران مسری به مکان جلوگیری کنیم.

۱۱- برنامه مالی

صورت حساب سود و زیان سال اول

شرح	توضیحات	مقدار
فروش	از جدول درآمد فروش	۲۴۰۰۰۰۰۰۰
هزینه تمام شده کالای فروش رفته	از جدول محاسبه بهای تمام شده	۱۸۵۰۰۰۰۰۰
سود (زیان) ناخالص	«فروش - بهای تمام شده»	۵۵۰۰۰۰۰۰
هزینه های فروش	از جدول هزینه های فروش	۵۰۰۰۰۰۰
سود (زیان) عملیاتی	«سود(زیان) ناخالص - هزینه های فروش»	۵۰۰۰۰۰۰۰
هزینه بهره	با کمک جدول تامین منابع سرمایه	۴۵۰۰۰۰۰
سود (زیان) قبل از مالیات	«سود(زیان) عملیاتی - هزینه بهره»	۴۵۵۰۰۰۰۰
مالیات	«سود(زیان) قبل از مالیات × نرخ مالیات»	۱۱۳۷۵۰۰۰
سود (زیان) خالص	«سود(زیان) قبل از مالیات - مالیات»	۳۴۱۲۵۰۰۰

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
نقد ۱۰۰۰۰۰۰۰۰	وام)
دارایی ثابت (کل - استهلاك سال اول):	۹۰۰۰۰۰۰
ساختمان	

	تسطیح و محوطه سازی
	تاسیسات
ج: سرمایه و حقوق صاحبان سهام	ابزار آلات فنی و آزمایشگاهی
آورده شرکا (جدول تامین سرمایه):	ماشین آلات و تجهیزات ...
۱۰۰۰۰۰۰	وسائط نقلیه
سود (صورت حساب سود و زیان):	وسایل کارگاهی و اداری
۲۰۰۰۰۰۰	هزینه های پیش بینی نشده بخش «۱»
	هزینه های قبل از بهره برداری

۱۲۰۰۰۰۰۰

۱۲۰۰۰۰۰۰

۱۲- پیشنهادها

۱۳- ضمائم