

به نام خدا
راهنمای تهیه طرح کسب و کار

(Business Plan)

عنوان کسب و کار

پرورش برای کبوتر ها

خلاصه مدیریتی

شرکت پرورش کبوتر «شهداء»

دارای تخصص در پرورش این کبوتر ها دارد که محصول اصلی آن همین کبوتر ها می باشد زیر بنای این پرورشگاه تقریبا 500متری می باشد .

سایر تجهیزات آن عبارتند از :خریداری کردن کبوتر و ساختمان اداری و انباری ها برای آذوقه کبوتر .

این شرکت دارای 7نفر پرسنل می باشد . ماموریت این شرکت پرورش کبوتر ها به نحو احسن و ارائه آن به جامعه و مردم با خاصیت خاص خود و فروش آن به بازار های ایرانی و بین المللی می باشد با قیمت مناسب .

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۳۶-۰۳۵-۰۳۱۱۶۶۲۰۰

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

درآمد این شرکت پرورش کبوتر با توجه اطلاعات از مردم و شناخت مردم و فرهنگ مردم در مصرف گوشت 9% یا 200000000 ریال سالیا نه می باشد که با به دست گرفتن بازار به هر چه بیشتر سود آوری بیشتری از آن به انتظار می رود .

این شرکت به نظر من حدودا 40الی 50 درصد بازار های داخلی را در بر خواهد گرفت و در صادرات آن به خارج از کشور موفق خواهد بود

این شرکت انتظار دارد در سال های آینده با توجه به کمی بازار در این تولیدی رشد و نمو زیادی درحد 60% خواهد داشت و نیز سودآوری بالایی را قطعاً در بر خواهد داشت .

2- نوع صنعت ، سازمان ، محصولات و خدمات

کبوتر از زمان خیلی قبل تا به حالا بوده است ولی موارد استفاده از آن خیلی کم بوده است . به نظر من موانع ورود به این کار (پرورش کبوتر) داشتن سرمایه ، داشتن مجوز پروانه کسب این کار و جا افتادن فرهنگ مردم برای مصرف گوشت کبوتر هاست از این رو که کبوتر دارای گوشت گرم و دارای کلسیم زیاد است واقعا مرغوب تر از مرغ می باشد و برای رشد و نمو کودکان بسیار مناسب است که من با پرورش این کبوتر می توانم این گوشت را در خدمت جامعه قرار و به آن ارائه دهم و مردم با مصرف گوشت این کبوتر ها بهره مند شوند من با تولید این محصول در کارگاهی بوسیله چند نفر می توانم آن را ارائه دهم

نقاط قوت اساسی

1- نیاز مردم در آینده به این کبوتر ها برای مصرف کردن آن ها

کلینیک کسب و کار

- 2- نبود رقیب در شهر هرنند و اطراف شهر هرنند
برای پرورش کبوتر
- 3- علاقه مندی افرادی به کبوتر ها و خاصیت این
گوشت کبوتر ها
- 4- به علت نبود تولید این گوشت کبوتر ها می
توان سود آوری زیادی داشت

نقاط ضعف اساسی

- 1- نداشتن مجوز و نداشتن سرمایه کافی و لازم برای
زدن پرورشگاه کبوتر
- 2- نداشتن مکان و زمین برای این کار
- 3- نبود فرهنگ مردم برای مصرف گوشت این کبوتر
ها
- 4- بیماری که شاید این کبوتر ها بگیرند

تهدیدات قابل ملاحظه

- 1- آمدن رقبای این کار پرورش کبوتر
- 2- تصویب کرن دولت برای منع این تولیدی و
کمصرف گوشت آن ها به علتی
- 3- بودن حیواناتی چون بلدرچین و..... برای
مصرف کردن گوشت آن ها

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱۶۶۲۰۰۳۵ - ۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

فرصت های قابل ملاحظه

- 1- فرهنگ خوردن گوشت کبوتر ها برای مردم جا افتاده و فروش زیاد آن
- 2- قرار داد با دولت برای بهتر ارائه دادن آن به جامعه برای مصرف آن
- 3- علاقه کندی کودکان به کبوترها و فروش آن ها به طور زنده

3- برنامه بازار یابی

مشتریان

هرند از نظر موقعیت در 100 کیلو متری شهر اصفهان و در شرق اصفهان واقع می باشد و در بین چندین منطقه اطراف است و از نظر رفت و آمد مناطق اطراف در آن بسیار خوب میباشد و جمعیتی بالغ بر 8000 نفر دارد که حدودا 3500 مرد و 4500 زن دارد و فرهنگ و تحصیلات بالایی اکثرا دارند و در آمد آن ها بیشتر از شغل های آزاد ما نند (رانندگی و فروش اجناس و...) تأمین می شود . افراد طالب برای گوشت کبوتر ها می تواند هر سن و قشر جامعه و هر کسی باشد و جامعه به نظر من به خاطر

گوشت خوب و خاصیت های آن در آینده به مصرف گوشت کبوتر ها نیاز داشته باشد که البته این کار نیاز به فرهنگ سازی دارد که باید انجام داد و می تواند مدت دوام این محصول برای همیشه باشد تا مردم از مصرف آن بهره مند شوند که می توان با تولید کبوتر ها و مصرف گوشت ، جامعه از سلامت و شرایط خوبی برخوردار شود و چون هر روز

کلینیک کسب و کار

جمعیت زیاد می شود مصرف گوشت از هر نوعی هم زیاد تر میشود . پس با تولید این محصول جدید و نو برای مصرف گوشت می توان بخشی از مصرف گوشت جامعه را تأمین و نیاز مصرف گوشت مردم و جامعه را برطرف کرد و به نظر من با تولید این محصول می توان سو آوری زیادی داشت و خدمتی به جامعه کرد

رقابت، حساسیت ها و خطرها

به نظر من به دلیل نبود و فقدان تولیدی برای این کار در شهر خود و مناطق اطراف شهر هرند ویا حتی کم بودن آن در شهر های بزرگ رقیبی برای این کار تقریبا وجود ندارد و یا اگر هم هست در اطراف شهر هرند وجود ندارد و می توان خوب بازار این تولیدی را در دست گرفت و با کمی تبلیغ از گوشت این پرنده ها و تعریف از خاصیت های آن و چند شگرد خاص مصرف گوشت این کبوتر ها را برای مردم زیاد کرد و سود آوری زیادی داشت و یا حتی می توان آن را به کشورهای دیگر صادر کرد و در کار تولیدی کبوتر ها موفق بود ه و اگر هم رقیبی برای این کار باشد به علت فاصله زیاد تا مناطق دور از خود نمی توانند خوب بازار را در دست بگیرند من به راحتی می توانم بازار این پرورش کبوتر را در اطراف و یا حتی جاها و شهر های دیگر در دست بگیرم

کلینیک کسب و کار

تلفن ۳۶-۰۳۵-۰۳۱۱۶۶۲۰۰

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

قیمت گذاری

با توجه به انواع قیمت گذاری و با کسب اطلاعات در مورد کمبود این محصول من قیمت گذاری ارزانی را انتخاب می کنم و بعد که فرهنگ استفاده از گوشت این پرنده ها بیشتر جا افتاد من با گذاشتن درصدی دیگر روی این محصول گذاشته و سود آوری خود را به این طریق بالا می برم که با توجه به شغل و مردم و... به نظر من این طریق قیمت گذاری برای مناطق اطراف و منطقه خود مناسب است و برای دیگر استان های بزرگ و یا صادر کردن قیمت گذاری ارزشی را بهتر می بینم برای فروش این محصول چون در شهر های بزرگ مردم فرهنگ بیشتر و سرمایه بیشتر اهمیت دادن بیشتر به این محصول را دارا هستند.

تبلیغات

من ابتدا از اینترنت برای تبلیغ این محصول استفاده می کنم. بعد مدتی برای فرهنگ سازی و اطلاعات در مورد خاصیت این گوشت و مصرف آن و اطلاعات در مورد این پرنده ها از رسانه ها خصوصا تلویزیون استفاده می کنم و از خود مردم که با تعریف کردن آن از این محصول و گوشت کبوتر ها بهترین تبلیغ می تواند باشد. محصول من را هر مغازه در شهر خود و یا مناطق اطراف یا حتی شهر های بزرگ و کشور های مختلف که فروش گوشت را دارا هستند می توانند خریداری کنند که من این کبوتر ها را با ارائه مستقیم و یا حتی تلفنی می توانم در خدمت مردم قرار بدهم و با تذکر خاصیت گوشت این پرنده ها و توصیه و سفارش

کلینیک کسب و کار

برای فرهنگ سازی فروشنده ها و تبلیغ آن را
برای آموزش به فروشنده ها گوش زد می کنم و
برای رسیدگی به شکایات مشتریان با شماره تلفن و
یا پست و صندوق نظرات و پرسش و تحقیق استفاده
می کنم

توزیع

کانال های اولیه محصول من برای توزیع می تواند
عمده فروشی ها و یا حتی خرده فروشی ها میباشند
که با استفاده از آن ها من محصول خود را بدست
مردم می رسانم و در بین آن ها توزیع می کنم و
من سعی می کنم با بهترین بسته بندی ها برای
گوشت این کبوتر ها استفاده کنم و از بهترین
وسیله برای توزیع این محصول استفاده کنم تا خود
تبلیغ و جلوه ای باشد برای این محصول و فروش آن
. که به نظر من این کارها برای فروش این محصول
مقرون به صرفه می باشد

5- برنامه های طرح و توسعه

با توجه به اطلاعات خودم از منطقه خود و مناطق
اطراف شهر هرنند و انجام دادن تحقیق و پرسش در
یافته ام که هیچ پرورش کبوتری در این اطراف
نیست و حتی در شهر های بزرگ هم زیاد وجود
ندارد

من الان برای حدودا 40متری برای این کار لازم
دارم که در آینده امید وارم که جایی برای این
کار بیش تر از 2الی 3 هزار متری نیاز باشد
تا بتوانم پرورش آنرا زیاد و نیاز مردم وبازار
را برای مصرف گوشت این کبوتر ها برطرف کنم و

کلینیک کسب و کار

جانشین این کبوتر ها می تواند پرنده های جدید که مصرف گوشت آن ها پر خاصیت و حاوی انرژی باشد می تواند باشد که خوشمزه تر و لذیذ تر باشند

6- چارچوب قانونی و عوامل اجتماعی و محیطی

من باید ابتدا مجوز و تاییدیه هایی برای پرورش این کبوتر ها از اتحادیه مرغداری و پرندگان کسب کنم تا پروانه ساخت چنین تولیدی را به من بدند من با دادن امکانات (سرویس ، چایخانه ، نمازخانه و...) امنیت و آسایش کارکنان مربوطه را فراهم و به مشکلات آن ها احترام و رسیدگی می کنم و کار پرورش کبوتر ها می تواند باعث توسعه شهر خود و منافع مالی و مشهور شدن شهرم میشود و هیچ مخالفتی با دور بودن از شهر با قوانین زیست محیطی نخواهد داشت و ضرر و زیانی برای هیچ کسی در بر نخواهد داشت .

برآورد نیروی انسانی مورد نیاز

من برای پرورش کبوتر فعلا نیازمند 7 الی 8 نفر هستم که مهارت آن ها در شناخت کبوتر ها باید زیاد باشد و نیازی به تحصیلات ندارد فقط باید تجربه در پرورش کبوتر ها داشته باشند . یک مشاور لیسانس نیاز دارم که در تمام امور کارم را یاری و راهنمایی کند و باید بین کارکنان یک روابط دوستانه و صمیمی وجود داشته باشد نه جدیت و منطقی بودن

هزینه پرداختی من به کارکنان با توجه به سود آوری در صدی می باشد که هر چه سود زیاد درصد

کلینیک کسب و کار

حقوق آنها بالا می رود که این کار باعث تلاش برای بهتر پرورش دادن و زیاد پرورش دادن کبوترها

می گردد

برآورد فضای مورد نیاز طرح

من برای راه اندازی این پرورشگاه کبوترها حدوداً به فضایی بالغ بر 400 متر نیاز دارم و 50 متری هم برای سرویس، دفتر، نمازخانه و 50 متری هم برای اطراف و فضای باز و دیگر امکانات که در کلفضایی شد حدود 500 متر تا این که این پرورشگاه کبوتر به نحو احسن راه اندازی شود و مبلغی بالغ بر 45 میلیون تومان نیاز می باشد

منابع تامین سرمایه

| شرح | مبلغ | درصد |
|-----------------|------|------|
| 1- سرمایه اولیه | | |

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱۶۶۲۰۰۳۵ - ۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

| | | |
|-------------------------------|-----------|------|
| سهامداران | 30000000 | 5/5% |
| 2- تسهیلات بانکی کوتاه مدت | 30000000 | 5/5% |
| 3- تسهیلات بانکی بلند مدت | 390000000 | 99% |

8- ساختار سازمانی

پرورشگاه کبوتر من یک مالکیت خصوصی می باشد و کسی شریک یا سهمی بودن را برای این کار ندارد. یک مشاور برای این کار نیاز دارم که لیسانس مشاوره داشته باشد تا یاری و راهنمایی کند و 6 نفر دیگر که می تواند میزان تحصیلات آن هاهر چه قدر باشد که بیشتر به تجربه نیاز دارد حال اگر تحصیلات آن در دامپروری زیاد باشد که بهتر است

برای تولید و پرورش این کبوترها به نظر من همه برای این کار که انجام شود لازم و مهم و کلیدی هستند ولی شاید یک مشاور خوب که بتواند در همه امور از ابتدا تا به سرانجام رسیدن و حصول نهایی راهنمای کار من باشد از همه مهمتر باشد تا سود آوری بالا رود

کلینیک کسب و کار

9- برنامه زمان بندی

من ابتدا فکر می کنم برای گرفتن مجوز این کار 1 ماه و برای گرفتن زمین و محل برای این کار 2 ماه زمان نیاز دارم و برای ساخت آن حدود 1 سال زمان بر می باشد تا به مرحله کامل شدن برسد . برای گرفتن ابزار کار هم (قفسه ها و...) 1 ماهی زمان لازم می باشد و نیز برای استخدام کارمند حدود 15 روز زمان نیاز دارد . برای تهیه کبوترها هم به اندازه 1 ماه زمان لازم است و در آخر برای تهیه دانه خوب

و مرغوب برای خوراک این کبوترها 1 ماه زمان نیاز است

و در مرحله پایانی که بازار یا بی و ارائه آن به جامعه و مردم است حدودا در اوایل 6، ماه زمان نیاز دارد تا پرورش کبوترها به اتمام برسد که در کل حدودا 2 سال تمام زمان می برد تا این محصول از لحظه آغاز و اقدام برای این کار تولید شود و به بازار ارائه گردد تا مردم با مصرف آن از خاصیت های آن بهره مند شوند

10- ریسک ها ، مشکلات و مفروضات اساسی

با توجه به این که در کل مراحل قبل از تولید و توزیع و یا در مرحله بازار یا بی و فرهنگ سازی و اطلاعات

عمومی این محصول و فروش ما تحقیقات میدانی انجام داده ایم و از نظر و سلیقه و اطلاعات غذایی مشتری اطلاعات کامل کسب کرده ایم لذا هر نوع تغییر آ مادگی جواب گویی به نیاز مشتری و

کلینیک کسب و کار

خریدار را دارا هستیم افزون بر این که در کل مراحل بازار یا بی و فروش و... کارشناس شرکت نسبت به اظهار نظر ها و نظرات مشتری اقدامات لازم را انجام می دهد. من اول بخش های مربوط به تولید و کیفیت محصول و خسارت و زیان را با مشاور و افراد دیگر به خوبی بررسی می کنم که در این مشکلات گرفتار نشوم و همه زمینه ها را بررسی می کنم ولی اگر هم به این مشکلات برخورد نمی شوم و دلسرد از آن هم نمی شوم و به گفته ی شکست و زمین خوردن نشانه پیشروی می باشد اعتقاد کامل دارم و از قبل یک سرمایه کوچکی برای جبران این مشکلات در نظر می گیرم تا با برخورد آن ها با این سرمایه کم دوباره شروع کنم و درصدد برطرف کردن مشکلات برآیم و تمام سعی خود را برای تولید خود و کیفیت تولید محصول و این که در کوتاهترین زمان ممکن به آن دستیا بی پیدا کنم را خواهم کرد تا هم سود آوری بالا و هم نیاز جامعه و رضایت مردم را جلب نمایم

11- برنامه مالی

با توجه به تحقیقات و اطلاعات در مورد این کبوتر ها و مردم و فرهنگ مردم در سال اولیه برآورد

می شود حدودا 20000000 تومان فروش اولیه در سال اول پرورش و تولید این کبوتر ها سود آوری داشت که محاسبات دیگر آن را در صفحه بعد ملاحظه می کنید .

صورت حساب سود و زیان سال اول

کلینیک کسب و کار

| شرح | توضیحات | مقدار |
|--------------------------------|---|-----------|
| فروش | از جدول درآمد فروش | 200000000 |
| هزینه تمام شده کالای فروش رفته | از جدول محاسبه بهای تمام شده | 175000000 |
| سود (زیان) ناخالص | «فروش-بهای تمام شده» | 30000000 |
| هزینه های فروش | از جدول هزینه های فروش | 7000000 |
| سود (زیان) عملیاتی | : «سود (زیان) ناخالص-هزینه های فروش» | 23000000 |
| هزینه بهره | با کمک جدول تامین منابع سرمایه | 4000000 |
| سود (زیان) قبل از مالیات | «سود (زیان) عملیاتی- هزینه بهره» | 17000000 |
| مالیات | «سود (زیان) قبل از مالیات × نرخ مالیات» | 5500000 |
| سود (زیان) خالص | «سود (زیان) قبل از مالیات-مالیات» | 9000000 |

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

پیش بینی تراز نامه در پایان سال اول

| | |
|--|---|
| ب- بدهی ها | الف- دارایی ها |
| بدهی ها (بدهی بانکی + هزینه بهره - اقساط وام) | دارایی جاری (از صورت جریان نقدی): |
| 420000000 | نقد 30000000 |
| ج- سرمایه و حقوق صاحبان سهام آورده شرکا (جدول تامین سرمایه) | دارایی ثابت (کل - استهلاک سال اول): ساختمان _150000000 تسطیح و محوطه سازی تاسیسات ابزار آلات فنی و آزمایشگاهی ماشین آلات و تجهیزات 150000000 |

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱۶۶۲۰۰۳۵ - ۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

| | |
|--|--|
| <p>سود (صورت حساب سود و زیان)</p> <p>450000000</p> | <p>وسایط نقلیه</p> <p>155000000</p> <p>وسایل کارگاهی و اداری</p> <p>20000000</p> <p>هزینه های پیش بینی نشده بخش «1»</p> <p>50000000</p> <p>هزینه های قبل از بهره برداری</p> <p>450000000</p> |
|--|--|

20- پیشنهاد ها

سرمایه برای تولید این پرورشگاه کبوتر از دوره تأمین می شود اول از سرمایه اولیه که خودم تأمین می کنم و دوم سرمایه ای که بانک به عنوان وام یا قرض در اختیار من قرار می دهد و محصول من

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱۶۶۲۰۰۳۵ - ۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

بیشتر در همه مواقع سال فروش دارد ولی به نظر من چون رشد و نمو کودکان د ر خوردن این گوشت زیاد می شود و گوشت گرمی دارد در مواقع اعیاد و زمستان و مدرسه ها بیشتر فروش برود و با فروش آن می توان سرمایه ای که هزینه شده را جمع آوری کرد و برگشت آن را شاهد بود

با سرمایه جمع آوری شده و سرمایه افزون بر آن می توان در سال های آینده برای تبلیغ این محصول و توسعه آن به هر نحوی و گسترش آن اقدامات لازم را به عمل آورد و یا حتی می توان

امکانات و مشکلات کارکنان رسیدگی بیشتری به عمل آورد و آن ها را شناسایی و برطرف ساخت .

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۶-۰۳۵-۰۳۱۱۶۶۲۰۰

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر