

به نام خدا

راهنمای تهیه طرح کسب و کار

(Business Plan)

عنوان کسب و کار

شرکت تولید و پرورش ماهی غزل آلا (آب شیرین) "شرکت غزل رنگارنگ"

۱ - خلاصه مدیریتی

- این شرکت با هدف رفع یکی از نیازهای اولیه انسانها و ایجاد اشتغال و کسب و درآمد تاسیس خواهد شد. محصول این مجموعه با بهره مندی از کارشناسان مجرب و با کیفیت بالا و قیمت مناسبی ارائه خواهد شد. امروزه با توجه به افزایش روز افزون جمعیت انسانی و گسترش بیماری هایی که با مصرف بیش از حد گوشت قرمز به وجود آمده برای کاهش و جلوگیری از این بیماریها بخصوص جلوگیری از برخی سرطانها مصرف گوشت سفید از جمله ماهی که یک فرآورده سالم و فاقد بیماری است بسیار تا کید شده است لذا از این رو مصرف ماهی هفته ای حداقل سه بار توصیه شده است. حال برای پرورش و تولید ماهی که جواب گویی این جمعیت که همواره روبه افزایش است نیاز به شرکت های

پرورش ماهی به نسبت جمعیت و مصرف می باشد. برای ایجاد واحداث چنین طرحی به مواردی نیز باید توجه داشت:

سایر تجهیزات و امکانات این شرکت عبارتند از:

ساختمان انباری برای نگهداری غذای ماهی

ساختمان اداری و ناهارخوری و نمازخانه

زیربنای عبارتند از ۳۰۰ متر ساختمان متصل به یک دیگر واقع در زمینی به مساحت ۱ هکتار

شیلات تولید و پرورش ماهی در ابتدا دارای ۱۶ نفر نیرو که در دوشیفت کاری اشتغال دارند می باشد. که میانگین تولید در سال ۸۰ تن می باشد.

که به مراتب با افزایش حوض ها و نیروها این رقم افزایش می یابد.

و هدف اصلی در این طرح، افزایش تولید با کیفیت بالا و رقابتی شدن قیمت در بازار و جذب مشتریان بیشتر و از همه مهمتر کسب درآمد و سود همچنین ایجاد اشتغال می باشد. با وجود اینکه طرح فوق دارای رقبا در سطح بالایی باشد که تجربه ی آنها به نوعی قدرت آنها محسوب می شود لذا می توان بابه کارگیری روشهای مختلفی از جمله (بالارفتن کیفیت، تبلیغات آگاهی دهنده و...) با آنها رقابت کرد و حتی از آنها پیش رفت.

۲- نوع صنعت، سازمان، محصولات و خدمات

۱- از موانع ورود به این صنعت می توان به ۱- نداشتن توان و پیشوانه مالی

۲- اخذ مجوزهای مربوط اشاره کرد.

این محصول یک نوع غذایی (مواد غذایی) در جامعه می باشد و یکی از مواردی که باعث متمایز شدن این کارگاه با کارگاه های دیگر می شود. تولید در کنار پرورش می باشد. روند تولید به این صورت است که در ابتدا پس از خریداری ماهی های کوچک (بچه ماهی ها) به وزن های ۲،۳،۴،۵ گرمی و پرورش آنها و برداشت در همه ی فصول چرا که آنها را به صورت پله ای خریداری و پرورش داده ایم سپس آن را به وسیله های شعبه های مختلفی که سراسر استان داریم در بازار توزیع و در خدمت مردم قرار می دهیم. این طرح برای تاسیس نیاز به ۲۰۰ میلیون تومان می باشد.

نقاط قوت اساسی

- ۱- داشتن علم
- ۲- داشتن علاقه به این کار
- ۳- مشتری مدار هستیم.

نقاط ضعف اساسی

- ۱- نداشتن پول و پشتیبان مالی
- ۲- نداشتن تجربه در این زمینه
- ۳- نداشتن مکان مناسب

تهدیدات قابل ملاحظه

- ۱- تورم بی رویه
- ۲- عدم وجود راه و امکانات رفاهی
- ۳- وقوع سیل، کمبود آب

فرصت های قابل ملاحظه

- ۱- وجود بازارهای فروش
- ۲- وجود پتانسیل قوی فروش و وجود عوامل فروش
- ۳- وجود جمعیت زیاد در منطقه، گسترش دادن پرورش

۳- برنامه بازاریابی

مشتریان:

-مشتریان ماقشرهای گوناگون جامعه (مردم) می باشند آنهامتوسط بوده.

منطقه مذهبی است و تحصیلات مردم در دوره های بالا است و از نظر سبک زندگی به سه گروه تقسیم می شوند مردم به اعتقادات گذشته پایبند هستند.

این محصول جایگزین مناسبی برای گوشت قرمز می باشد و احتیاج به این محصول بر طرف کردن نیاز اولیه انسان (غذا) است و بازار به صورت دائم (همیشه) به این محصول نیاز دارد.

رقابت، حساسیت ها و خطر ها

-رقبای ماکارگه ها (شیلات های) مشابه هستند که یکی از نقاط ضعف آنها پائین بودن میزان تولید و کیفیت محصول آنهاست.

با توجه به اینکه رقبای توانمند در سطح بزرگ، کوچک و متوسط باشند با در نظر گرفتن فعالیت ما، رقبای مادر سطح بزرگ می باشند و برای بدست آوردن بازار رقبای توان با تبلیغات بیشتر و بهتر و جذاب تر، افزایش کیفیت، ارائه با قیمت مناسب تر، استفاده از نقاط ضعف رقبای، گذاشتن خدمات بیشتر و تاسیس شعبه های مختلف در مناطق گوناگون بخش اعظم بازار را تصاحب کرد.

قیمت گذاری:

- با توجه به روشهای مهم قیمت گذاری من پس از تحقق به این نتیجه رسیدم که به کارگیری از روش متداول (مشخص بودن قیمت ها در بازار) برای قیمت گذاری محصول مناسب است.

تبلیغات:

- تبلیغات از کانالهای متفاوتی انجام می شود که من بریا معرفی محصولم از برخی آنها به صورت زیر استفاده می کنم.

درنشریات تخصصی آگاهی داده و همچنین نشر کاتالوگ تخصصی از محصول و همچنین ایجادوب
سایت تخصصی برای این شرکت، تبلیغات مخابراتی (SMS) و همچنین استفاده از افراد باتجربه جهت
دسترسی به بازار فروش و از همه مهمتر از طریق TV و روزنامه و مجلات همچنین فروش شخصی
و نمایشگاه

توزیع:

-استخدام یک سری بازاریاب نیروی کار و آموزش آنها و در نهایت واگذار کردن کار فروش به
آنها هر شرکتی نسبت به سیاست فروشش از موارد های گوناگون استفاده می کند که نحوه ی توزیع مابه
صورت سه گزینه ی زیر می باشد: تولید کننده به مصرف کننده
تولید کننده به خرده فروش و خرده فروش به مصرف کننده.

تولید کننده به عمده فروش و عمده فروش به خرده فروش و خرده فروش به مصرف کننده.

بله.بله.بله

۵- برنامه های طرح و توسعه :

-بله انجام داده ام.

در زمینه های روش های تولید. روشهای نگهداری و روشهای بازاریابی و فروش و... تحقیق کرده ام.
و برنامه هایی که برای توصیه محصولم در آینده رادارم:

۱- افزایش شعبه ها و نمایندگی ها

۲- افزایش همه جانبه طرح (زیر بنا، استخر) که موجب افزایش تولید می شود.

و همچنین می توان در کنار پرورش، تولید نیز داشت چرا که اکثر کارگاه هادر این منطقه ماهی های کوچک (بچه ماهی) را از استانهای همسایه مانند اصفهان تهیه می کنند و آنها را پرورش می دهند.

۶- چارچوب قانونی و عوامل اجتماعی و محیطی

- اخذ مجوز زیست، مجوز و تاییده ی اداره آب، بهداشت، منابع طبیعی.

بله با تاسیس کارگاه در این منطقه باعث به کار گیری نیروهای بومی و دسترسی مردم به خدمات بیشتر شده و در نهایت توسعه منطقه را به دنبال دارد.

بله

بر آورد نیروی انسانی مورد نیاز :

- با توجه به اینکه این کارگاه بخش های گوناگونی دارد و هر بخش نیاز به نیرو دارد لذابه ۱۶ نیروی کار نیاز دارد که از این تعداد ۲ نفر مهندس ناظر و متخصص ، ۲ نفر نگهبان و ۱۲ نفر کارگر که به صورت شیفت های کاری ۲۴ ساعته کار می کنند.

رابطه ای که بین آنها وجود دارد دوستانه است و هزینه های پرسنلی نسبت به مسئولیتی که دارند متفاوت است کارگر به صورت قانون کاری

- بر آورد فضای مورد نیاز طرح :

-زمینی به مساحت ۱۰هزار متر است که دارای زیربنای ۳۰۰متر برای نگهبانی، اتاق کارگر و ساختمان اداری و چهار هزار متر مساحت استخرها و زیربنای ۱۰۰متر برای انبار غذایی ماهی ها و از مساحتی که باقی می ماند می توان افزایش حجم و توسعه ی کارگاه استفاده کرد.

منابع تامین سرمایه

درصد	مبلغ	شرح
٪۱۰	۲۰۰۰۰۰۰۰ تومان	۱- سرمایه اولیه سهامداران
٪۳۰	۸۰۰۰۰۰۰۰	۲- تسهیلات بانکی کوتاه مدت
٪۶۰	۱۲۰۰۰۰۰۰۰	۳- تسهیلات بانکی بلند مدت

۸- ساختار سازمانی

-باتوجه به اشکال مختلف مالکیت که می تواند شخصی، مشارکتی و سهامی باشد کارگاه من به صورت مشارکتی است.

هوشنگ کریم زاده. مدیر عامل با تحصیلات فوق دیپلم

مدیر بازاریابی: یعقوب ملایی. حسن موسوی با تحصیلات فوق دیپلم

ایمان کریم زاده مدیر تولید با تحصیلات کاردانی

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	۸۷/۸/۲۵	۲۰روز	...
سازماندهی تیم و منابع اولیه	۸۷/۱۱/۲۵	۱ماه	...
مذاکره و تامین منابع مالی	۸۸/۱/۲۰	۲ماه	...
خرید زمین/ساختمان	۸۸/۳/۲۰	۱ماه	...
تسطیح زمین و محوطه سازی	بعد از تایید طرح	۱ماه	...
اجرای عملیات ساختمانی	بعد از تایید طرح	۲هفته	...
نصب تاسیسات و خطوط انتقال انرژی	بعد از تایید طرح	۱هفته	...
انتخاب تکنولوژی و سفارش ماشین آلات
حمل و نصب ماشین آلات
آموزش کارکنان	بعد از تاسیس کارگاه	حداکثر ۲ هفته	...

...	طی ۶ ماه	۹۰/۱/۱	سفارش مواد اولیه
...	تولید آزمایشی
...	تولید صنعتی محدود
...	تولید صنعتی در ظرفیت کامل

۱۰- ریسک ها ، مشکلات و مفروضات اساسی

-از وارد شدن به زمینه هایی که حساسیت زاباشند مثل زمینه های قومی، سیاسی و... باید پرهیز کرد و اگر فعالیت ماهم سوباتغییرات محیطی واجتماعی باشد مشکلی پیش نمی آید چرا که بامنطقه آشنا هستیم و آموزش نیروهای کاری راداشته ایم.

با کسر مالیات ۱۱ درصد سودخالص یک سال برابر ۱۳۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال می باشد.

۱۱- برنامه مالی

- کل مبلغ فروش در یک سال برابر ۲۴۰ میلیون تومان می باشد بعد از جمع کسورات مانند هزینه ی کارگرها و هزینه خریدغذای ماهی و ماهی های کوچک ۲ریال ۴،۵،۳ گرمی مبالغ ۱۶۰ میلیون بهای تمام شده بدست می آید و برای تبلیغ وبازاریابی از محصول مبلغ ۵ میلیون تومان

صورت حساب سود و زیان سال اول

شرح	توضیحات	مقدار
فروش	از جدول درآمد فروش	۲۴۰۰۰۰۰۰۰ در یک سال
هزینه تمام شده کالای فروش رفته	از جدول محاسبه بهای تمام شده	۸۰۰۰۰۰۰۰ تومان
سود (زیان) ناخالص	«فروش - بهای تمام شده»	۱۶۰۰۰۰۰۰
هزینه های فروش	از جدول هزینه های فروش	۵۰۰۰۰۰۰
سود (زیان) عملیاتی	«سود (زیان) ناخالص - هزینه های فروش»	۱۵۵۰۰۰۰۰
هزینه بهره	با کمک جدول تامین منابع سرمایه	۵۰۰۰۰۰۰
سود (زیان) قبل از مالیات	«سود (زیان) عملیاتی - هزینه بهره»	۱۵۰۰۰۰۰۰
مالیات	«سود (زیان) قبل از مالیات × نرخ مالیات»	۱۵۰۰۰۰۰۰
سود (زیان) خالص	«سود (زیان) قبل از مالیات - مالیات»	۱۳۵۰۰۰۰۰۰

پیش بینی ترازنامه در پایان سال اول

الف: دارایی ها:	ب: بدهی ها:
دارایی جاری (از صورت جریان نقدی): نقد ۳۰۰۰۰۰۰۰ تومان	بدهی ها (بدهی بانکی + هزینه بهره - اقساط وام) ۱۸۰۰۰۰۰۰
دارایی ثابت (کل - استهلاك سال اول): ساختمان ۴۰۰۰۰۰۰۰ تسطیح و محوطه سازی ۷۰۰۰۰۰۰۰ تاسیسات: ۵۰۰۰۰۰۰ ابزار آلات فنی و آزمایشگاهی: ۲۰۰۰۰۰۰۰۰	
ماشین آلات و تجهیزات: ۱۰۰۰۰۰۰۰۰ وسائط نقلیه: ۱۸۵۰۰۰۰۰۰ وسایل کارگاهی و اداری ۱۰۰۰۰۰۰۰	ج: سرمایه و حقوق صاحبان سهام آورده شرکا (جدول تامین سرمایه): ۲۰۰۰۰۰۰۰۰ تومان
هزینه های پیش بینی نشده بخش «ا» ۵۰۰۰۰۰۰۰ تومان هزینه های قبل از بهره برداری: ۵۰۰۰۰۰۰۰	سود (صورت حساب سود و زیان): ۲۰۰۰۰۰۰۰۰

۲۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال

۱۲- پیشنهادها

-این طرح به ۵۰۰ میلیون تومان سرمایه اولیه احتیاج دارد. اگر سرمایه مورد نیاز از یک سازمان وارگان مانند ویاسرمایه داران تامین شود علاوه بر ایجاد اشتغال می توان ظرفیت توان تولید از طریق افزایش فضا واستخرها را بالا برد و این امر خود باعث می شود که از سود بیشتری بهره مند شد.

۱۳- ضمائم