

به نام خدا

## راهنمای تهیه طرح کسب و کار

(Business Plan)

### عنوان کسب و کار

#### مغازه ی خدمات تعمیرات انواع تلفن همراه

۱ - خلاصه مدیریتی

- مرکز خدماتی تعمیر تلفن همراه داراتی تخصص و مهارت در زمینه انواع گوشی های تلفن همراه می باشد.

مکان مورد نیاز عبارت است از یک مغازه ۱۰ متری که استیجاری است و ۴ متر آن به کارهای اداری و ۶ متر آن به

کارهای فنی اختصاص می یابد که استیجاری است. سایر تجهیزات این مرکز عبارت است از یک دکورمیزی، قفسه

و گوشی تلفن همراه و یک بخاری و یک دستگاه خنک کننده است، خط تلفن، گاز، برق این مرکز دارای ۲ پرسنل که

یکی کارهای اصلی و فنی و تعمیر گوشی های تلفن همراه را انجام می دهد و دیگری کارهای سفارش مشتریان و مالی

را انجام می دهد و نوع فعالیت این حرفه بصورت فردی می باشد.

1

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱-۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

۲- نوع صنعت ، سازمان ، محصولات و خدمات

-خدمات فردی وفنی است وجه تمایز نبودن

### نقاط قوت اساسی

۱- نبودن

۲- نداشتن رقیب

۳- وجود بازار و تداوم فعالیت

۴- هزینه مالی اولیه محدود

### نقاط ضعف اساسی

۱- نداشتن تجربه کافی

### تهدیدات قابل ملاحظه

۱- وجود آمدن رقیب

## فرصت های قابل ملاحظه

۱- مقبولیت و اعتماد عمومی

۳- برنامه بازاریابی

مشتریان:

- مشتریان ما افرادی تشکیل می دهند که از تلفن همراه می کنند که اغلب در سنین ۴۰-۱۸ سال از هر دو جنس و باسبک زندگی وابسته به والدین و یا شاغلین هستند بعلت اینکه هر تلفن همراهی به صورت اتفاقی یا پس از مدتی کار کردن معیوب می گردد به خدمات مانیاژ دارند و چون خرید گوشی های تلفن همراه تداوم دارد خدمات مانیز تداوم خواهد داشت و به این حرفه نیاز خواهند داشت.

رقابت، حساسیت ها و خطر ها

- رقبای کار ما مغازه های موبایل فروشی هستند که نقطه قوت آنها این است که سرشناس تر و جا افتاده تر اند در بین عموم ولی نقطه ضعف آنها این است که تعمیرات گوشی را در سطح اولیه و ابتدایی می دانند و انجام می دهند و بطور کلی مارقیب بسیار سخت و بزرگی نداریم. ما می توانیم با این شرط که مکان کار ما در محلی در میدان اصلی شهر که قابل دسترسی به عموم است انتخاب کنیم و با تزئین و دکوراسیون جالب و زیبایی داخل آن مکان و همچنین از ساعت ۸ صبح الی ۹ شب کار کردن مشتری را بسیار جذب کنیم.

قیمت گذاری:

- بعضی قیمت‌ها که از طرف دولت انتخاب می‌شود اما بعضی هزینه‌های متغیر را بر اساس میزان خدمات و وقتی که برای آن صرف می‌کنیم مشخص می‌کنیم.

تبلیغات:

- برای تبلیغات از کارتهای تبلیغاتی کوچک استفاده می‌کنیم و یک نفر را به عنوان کمک آموزش می‌دهیم.

توزیع:

- در این حرفه کانال توزیع نداریم.

۵ - برنامه‌های طرح و توسعه :

- پس از مدتی از کار تعمیر موبایل گذشت و جایگاه خوبی پیدا کردیم تعمیر کامپیوتر را هم کنار آن اضافه می‌کنیم.

۶ - چارچوب قانونی و عوامل اجتماعی و محیطی

- فقط یک مجوز از اداره کار و امور اجتماعی مورد نیاز است و قوانین حقوق همشهری و سایر کسبه و دیگر مقررات زیست محیطی را نیز رعایت می‌کنیم.

بر آورد نیروی انسانی مورد نیاز :

- کل کسب و کار ماه به دو نفر نیازمند است ۱ نفر کار تعمیر گوسی که کار اصلی است را انجام می دهد که مهارت تخصصی در این زمینه دارد و دیگری سفارشات مشتریان را می پذیرد و کارهای مالی را انجام می دهد که دیپلم و کمی به کارهای گوسی وارد است.

تعداد	حقوق ماهیانه	حقوق و مزایای سالیانه
۱	۸۰۰۰۰	۹۶۰۰۰۰
۱	۲۰۰۰۰۰	۳۶۰۰۰۰۰

- بر آورد فضای مورد نیاز طرح :

- استیجاری است.

میزان فضا	قیمت هر متر	قیمت کل زمین هر ماه
۴	۱۰۰۰۰	۴۰۰۰۰
۶	۱۰۰۰۰	۶۰۰۰۰

جمع: ۱۰ متر هر ماه ۱۰۰۰۰۰

منابع تامین سرمایه

شرح	مبلغ	درصد
۱- سرمایه اولیه سهامداران	۱۰۰۰۰۰۰	...
۲- تسهیلات بانکی کوتاه مدت	....	...
۳- تسهیلات بانکی بلند مدت	۲۰۰۰۰۰۰	٪۱۸

۸- ساختار سازمانی

مالکیت کارماشخصی است که متشکل از دونفر است.

انفرمدیر و

انفرکمک کننده (شاگرد)

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	۱ هفته	...
سازماندهی تیم و منابع اولیه	۸۷/۱۱/۱۰	۸۷/۱۱/۳۰	...

...	۸۷/۱۱/۱۰	۸۷/۱۱/۷	مذاکره و تامین منابع مالی
تهیه منابع اولیه	۸۷/۱۱/۲۰	۸۷/۱۱/۱۰	خرید زمین/ساختمان
...	...	...	تسطیح زمین و محوطه سازی
خرید ساختمان	۸۷/۱۲/۳۰	۸۷/۱۱/۲۰	اجرای عملیات ساختمانی
...	...	...	نصب تاسیسات و خطوط انتقال انرژی
خرید ساختمان	۸۷/۱۲/۳۰	۸۷/۱۱/۲۰	انتخاب تکنولوژی و سفارش ماشین آلات
...	۸۷/۱۲/۳۰	۸۷/۱۲/۲۰	حمل و نصب ماشین آلات
همزمان بانصب ماشین آلات	۸۷/۱۲/۳۰	۸۷/۱۲/۲۰	آموزش کارکنان

۱۰- ریسک ها ، مشکلات و مفروضات اساسی

- چون حرفه مابه شکلی است که تغییر سلیقه ندارد فقط توسعه گوشی های موبایل و تغییر انواع آنهاست آموزش فرد تعمیر کننده بامرکزی در اصفهان قبلا آموزش دیده ادامه دارد با تعمیر گوشی های جدید و تازه وارد هم آشنا باشد.

درروز	هزینه های جاری
۱۰۰۰۰	دستمزد
۳۰۰	برق
۲۰۰	تلفن
۱۰۰	گاز
۳۳۰۰	اجاره مغازه
۱۰۰	دستگاه بازوبسته کردن پیچ
۱۰۰	دستگاه لحیم
۵۰	ذره بین و سایر وسایل

صورت حساب سود و زیان سال اول

شرح	توضیحات	مقدار
فروش	از جدول درآمد فروش	۳۶۰۰۰۰



....	از جدول محاسبه بهای تمام شده	هزینه تمام شده کالای فروش رفته
....	«فروش - بهای تمام شده»	سود (زیان) ناخالص
....	از جدول هزینه های فروش	هزینه های فروش
...	«سود(زیان) ناخالص - هزینه های فروش»	سود (زیان) عملیاتی
...	«فروش»	هزینه بهره
...	با کمک جدول تامین منابع سرمایه	سود (زیان) قبل از مالیات
...	«سود(زیان) عملیاتی - هزینه بهره»	مالیات
...	«سود(زیان) قبل از مالیات × نرخ مالیات»	سود (زیان) خالص
...	«مالیات»	
...	«سود(زیان) قبل از مالیات - مالیات»	
...	«مالیات»	

پیش بینی ترازنامه در پایان سال اول

الف: دارایی ها:	ب: بدهی ها:
-----------------	-------------

<p>بدهی ها (بدهی بانکی + هزینه بهره - اقساط</p>	<p>دارایی جاری (از صورت جریان نقدی):</p>
<p>(وام</p>	<p>نقد ۱۰۰۰۰۰۰</p>
<p>۱۰۰۰۰۰۰ = وام</p>	<p>دارایی ثابت (کل - استهلاک سال اول):</p>
	<p>ساختمان .....</p>
	<p>تسطیح و محوطه سازی .....</p>
	<p>تاسیسات .....</p>
	<p>ابزار آلات فنی و آزمایشگاهی .....</p>
<p>ج: سرمایه و حقوق صاحبان سهام</p>	<p>ماشین آلات و تجهیزات .....</p>
<p>آورده شرکا (جدول تامین سرمایه)</p>	<p>.....</p>
	<p>.....</p>
<p>سود (صورت حساب سود و زیان)</p>	<p>.....</p>
<p>.....</p>	<p>.....</p>
	<p>وسائط نقلیه .....</p>
	<p>وسایل کارگاهی و اداری .....</p>
	<p>هزینه های پیش بینی نشده بخش « ۱ »</p>

	..... هزینه های قبل از بهره برداری .....
--	---

۱۲- پیشنهادها

۱۳- ضمائم