

به نام خدا

راهنمای تهیه طرح کسب و کار

(Business Plan)

عنوان کسب و کار

کارگاه تولید محصولات معرق و مشبک آنتیک

۱ - خلاصه مدیریتی

کارگاه آنتیک که تولید کننده محصولات صنایع دستس معرق و مشبک می باشد و محصولات مشبک و معرق را طراحی و تولید خواهد کرد. محصولات تزئینی و کادوئی مانند انواع ساعت، انواع قاب، جا دستمال کاغذی و محصولاتی از این دست از این را تولید خواهد کرد. از جمله اهداف راه اندازی و تأسیس یک کارگاه تولیدی، تأمین در آمد، استقلال اقتصادی، خدمت به جامعه و اشتغال زایی می باشد. این کارگاه یک موسسه تولیدی است که برای رفع نیازهای صنایع دستی ایجاد شده. این کارگاه در ابتدا کار خود را بایک فروشنده و ۵ نفر معرق کار آغاز کار می کند و بعد به مرور زمان قابلیت گسترش ابعاد و افزایش پرسنل را دارد. در بازار محلی رقیبی جدی وجود ندارد و رقبای اصلی در شهرهای اصفهان و شیراز هستند. روال کار به این صورت است که بعد از ورود چوب به کارگاه و با استفاده از اره مویی طرح مورد نظر را روی چوب یا

سه لایه پیاده کرده و محصول نهایی پس از چند مرحله تولید می شود. این کارگاه شامل یک کارگاه کوچک ۵۰ متری برای تولید محصولات و یک مغازه ۵۰ متری برای فروش محصولات می باشد. سایر امکانات کارگاه عبارتند از چند میز برای برش چوب، چند دستگاه پرس و دستگاه پمپ رنگ می باشد. منابع سرمایه به صورت ۱۰٪ آورده شرکا، ۵٪ کوتاه مدت و ۴۰٪ باند مدت می باشد. و این کارگاه کار خود را با یک فروشنده و ۵ نفر معرق کار دارای تخصص و با تحصیلات دیپلم آغاز می کند.

۲ - نوع صنعت، سازمان، محصولات و خدمات

پروسه تولید به این صورت است که ابتدا با ورود مواد اولیه (چوب طبیعی، سه لایه) به کارگاه و انتخاب طرح مورد نظر بسته به معرق یا مشبک بودن کار در صورت معرق بودن بعد از انتقال طرح روی سه لایه و خرد کردن طرح اصلی و زمینه کار به قطعات کوچکتر و بیرون آوردن قطعات بریده شده روی سه لایه روی چوبها طبیعی به فراخور رنگهای مورد نیاز چوب و جایگزین و ثابت کردن چوبهای طبیعی بوسیله جسم سنگین یا دستگاه پرس و اتمام و سوراخ کردن زمینه داخلی طرح و خارج نمودن آن و تمیز کاری محصول نهایی تولید می شود.

بخشی از چوب و مواد اولیه این طرح در نائین موجود است ولی اهم آن از اصفهان تامین می شود و تولید محصول در کارگاه صورت می گیرد و محصول تولید شده در فروشگاههای عمده با خرده فروشی به فروش می رسد و از جمله مشکلات و موانع این طرح مشکلات مادی مشکل مکان نامناسب و عدم وجود بازار در شرایط موجود ما و نیز فقدان نیروی متخصص و میزان فروش پیش بینی شده هفته ای ۲۰ الی ۳۰ محصول تولید شده می باشد.

نقاط قوت اساسی

۱- پائین بودن قیمت ها نسبت به نمونه های مشابه رقبای دیگر

۲- عدم وجود رقیب جدی در بازار محلی

نقاط ضعف اساسی

۱- مشکلات مادی و مشکل مکانی

۲- فقدان نیروی متخصص

۳- عدم وجود مواد اولیه

۴- وجود رقبای صاحب نام و پر تجربه

تهدیدات قابل ملاحظه

۱- مدیریت ضعیف و ناکارآمد

۲- استفاده از مواد اولیه فاقد کیفیت

۳- یکنواختی و تکرار بودن طرحها

فرصت های قابل ملاحظه

۱- عدم وجود رقیب در بازار محلی

۲- گسترش تقاضا

۳- اعیاد و ایام تعطیلی

۳ - برنامه بازاریابی

مشتریان:

مشتریان این کارگاه از هر جنس یا گروهی سنی و با هر سبک زندگی می باشند با این وجود مشتریانی با این نوع محصولات به دلیل فراغ بال و حس زیبایی پسندانه خانم ها از این دست باشند و با رنج سنی ۱۵ تا ۵۰ سال و طبقه اجتماعی متوسط و ثروتمند مه اکثراً از وابستگی مالی برخوردار هستند برای همین در صورت نیاز مشتری می توان اجناس نسبتاً گرانتر را در اقساط کوتاه مدت به فروش رسانید.

در صورتی که سیاستهای: ۱- دادن به عنوان جایزه ۲- تخفیف در فروش ۳- اعطای جایزه ۴- آزمایش محصول ۵- تبلیغ در محل فروش استفاده کنیم می توانیم بیشترین سهم بازار را به خود اختصاص دهیم.

رقابت، حساسیت ها و خطر ها

رقبا می توانند رقابایی با اهداف مشترک ولی فعال در شاخه های دیگر یا رقابایی صاحب نام از شهرهای چون اصفهان و شیراز ولی با این حال توجه به مساعد بودن زمینه رقبای محلی نیز می توانند وارد میدان شوند. از جمله نقاط ضعف رقبای صاحب نام، تجربیات زیاد و آوازه می باشد ولی از طرفی از نقاط ضعف آنها می توان به قیمت های بالای آنها اشاره کرد.

قیمت گذاری:

در این امر ضعف مربوطه قیمت گذاری نموده است ولی برای جذب مشتری می توان بین فواصل اعیاد یا ولادت ائمه از سیاست تبعیض در قیمت استفاده کرد و تخفیفاتی داد.

تبلیغات:

برای تبلیغات می توان از روش های زیر استفاده کرد :

- انتشار اعلامیه های تاسیس کارگاه و پخش در خانه ها و تحویل آنها به مردم و نصب در مکانهای عمومی
- نصب پراکنده پوستر یا پلاکارد در خیابان
- استفاده از روزنامه ها و سایت های اینترنتی
- چاپ برشورها و بسته های پستی

توزیع:

کانال های توزیع این محصول به صورت تولید کننده به خرده فروش به مصرف کننده می باشد. محصولی که در نائین تولید می شود در نائین و شهرهای اطراف به فروش می رسد.

۵- برنامه های طرح و توسعه :

برای توسعه محصولات می توان علاوه بر معرق و مشبک که فعالیت فعلی کارگاه را در بر دارد برنامه هایی همچون معرق فلزات ، منبت و قلمکاری را افزود . از نظر توسعه فضا و مکان نیز می توان ابعاد کارگاه را دو برابر افزایش نمود و نیز پرسنل را از ۶ نفر به ۲۵ نفر افزایش داد.

در زمان بازار با تبلیغات زیاد و برگزاری نمایشگاه از محصولات و فراخوان عمومی جبران نمود.
همچنین در اعیاد و ایامی که استقبال به منتهی خود می رسد نیروی کمکی برای هم تولید در کارگاه
فروش در فروشنده در نظر گرفت

۶- چارچوب قانونی و عوامل اجتماعی و محیطی

مجوزها و تائیدیه های مورد نیاز این کارگاه شامل:

۱- اداره فرهنگ و ارشاد اسلامی

۲- اداره فرمانداری

۳- جواز کسب

۴- سازمان شهرداری

۵- دادگستری

۶- نیروی انتظامی

این کسب و کار برای تامین مواد اولیه خود تا حد ممکن از فروشگاههای خود شهر استفاده می نماید
و این امر تا حدی موجب رونق شهر می گردد. این طرح در ثورت عملی شدن و گسترش می تواند
منبع درآمد و موجب جذب توریست و ایرانگردی گردد.

بر آورد نیروی انسانی مورد نیاز:

نیروی انسانی مورد نیاز با تحصیلات دیپلم و تخصص در زمینه معرق و چوب و در فاصله سنی ۱۵ تا
۳۵ سال و به صورت ۱ نفر فروشنده و ۵ نفر معرق کار و ارتباطات رسمی نمی باشد. بلکه به صورت

مشارکتی است و از نظم خاصی پیروی نمی کند. یعنی مدیر هم می تواند معرق کار باشد یا فروشنده باشد و ۶ نفر رسمی با حقوق ثابت هستند.

- بر آورد فضای مورد نیاز طرح :

فضای مورد نیاز طرح شامل کارگاه به مساحت ۱۰۰ متر مربع دارای یک کارگاه ۵۴۰ متری و مغازه ۵۰ متری می باشد.

منابع تامین سرمایه

| درصد | مبلغ | شرح |
|------|-------------|----------------------------|
| ٪۱۰ | ۲۰/۰۰۰/۰۰۰ | ۱- سرمایه اولیه سهامداران |
| ٪۵۰ | ۱۰۰/۰۰۰/۰۰۰ | ۲- تسهیلات بانکی کوتاه مدت |
| ٪۴۰ | ۸۰/۰۰۰/۰۰۰ | ۳- تسهیلات بانکی بلند مدت |

۷- ساختار سازمانی

شکل مالکیت کسب و مشارکتی می باشد که پرسنل تحصیلات دیپلم یا بالاتر و با تخصص معرق کار می باشد و از این ۶ نفر ۵ نفر وظیفه طراحی و ساخت محصولات را دارند و یک نفر در قالب فروشنده محصولات تولید شده کارگاه می باشد.

۸- برنامه زمان بندی

| | |
|--------|----------------------------|
| یک ماه | تهیه طرح تفصیلی کسب و کار |
| یکسال | مذاکره و تامین منابع اولیه |
| یکسال | خرید زمین |
| یکسال | اجرای عملیات ساختمانی |
| ۳ ماه | آموزش کارکنان |
| ۳ ماه | سفارش مواد اولیه |
| ۳ ماه | تولید آزمایشی |

۱۰- ریسک ها ، مشکلات و مفروضات اساسی

فعالیت های شرکت فعلاً محدود به مشبک در معرق چوب باشد و فعالیت هایی چون سفالگری ،
 خباطی ، قلمکاری ، منبت و حتی آموزش که جزو اساسنامه نیست و خارج از محدوده است باید
 پرهیز شود

در صورت مشکل مالی یا وجود تغییرات در نرخ بهره صورت گیرد این کسری می تواند تسهیلات
 بانکی و یا منابع دیگر تامین شود. برای آنکه سلیقه مشتریان دچار دلزدگی نشود و هر ساله طرحها
 دچار تغییرات و تحول اساسی می شوند.

صورت حساب سود و زیان سال اول

| شرح | توضیحات | مقدار |
|---------------------------------|--|------------|
| فروش | از جدول درآمد فروش | ۷۶/۵۰۰/۰۰۰ |
| هزینه تمام شده کالای فروش رفته | از جدول محاسبه بهای تمام شده | ۵۳/۵۵۰/۰۰۰ |
| سود (زیان) ناخالص | «فروش - بهای تمام شده» | ۲۲/۹۵۰/۰۰۰ |
| هزینه های فروش | از جدول هزینه های فروش | ۲۵/۰۰۰ |
| سود (زیان) عملیاتی | «سود(زیان) ناخالص - هزینه های فروش» | ۲۲/۹۲۵/۰۰۰ |
| هزینه بهره | با کمک جدول تامین منابع سرمایه | ۷۷/۶۰۰/۰۰۰ |
| سود (زیان) قبل از مالیات | «سود(زیان) عملیاتی - هزینه بهره» | ۵/۳۲۵/۰۰۰ |
| مالیات | «سود(زیان) قبل از مالیات × نرخ مالیات» | ۲۶۶/۲۵۰ |
| سود (زیان) خالص | «سود(زیان) قبل از مالیات - مالیات» | ۵/۰۵۸/۷۵۰ |

پیش بینی ترانزنامه در پایان سال اول

| الف: دارایی ها: | ب: بدهی ها: |
|-------------------------------------|---|
| دارایی جاری (از صورت جریان نقدی): | بدهی ها (بدهی بانکی + هزینه بهره - اقساط و ام): |
| نقد: ۲۰/۰۰۰/۰۰۰ | بدهی کوتاه مدت: ۱۰۰/۰۰۰/۰۰۰ |
| دارایی ثابت (کل - استهلاك سال اول): | بدهی بلند مدت: ۸۰/۰۰۰/۰۰۰ |
| ساختمان: ۸۰/۰۰۰/۰۰۰ | |

| | |
|--|--|
| <p>ج: سرمایه و حقوق صاحبان سهام</p> <p>آورده شرکا (جدول تامین سرمایه):</p> <p>۴/۰۰۰/۰۰۰+ ۴/۰۰۰/۰۰۰+ ۴/۰۰۰/۰۰۰+ ۲۰/۰۰۰/۰۰۰</p> <p>۴/۰۰۰/۰۰۰+ ۴/۰۰۰/۰۰۰+</p> <p>سود (صورت حساب سود و زیان):</p> <p>۵/۰۵۸/۷۵۰</p> | <p>تسطیح و محوطه سازی : ۰</p> <p>تاسیسات: ۰</p> <p>ابزار آلات فنی و آزمایشگاهی: ۰</p> <p>ماشین آلات و تجهیزات: ۸۰/۰۰۰/۰۰۰</p> <p>وسائط نقلیه: ۱۰/۰۰۰/۰۰۰</p> <p>وسایل کارگاهی و اداری: ۱۰/۰۰۰/۰۰۰</p> <p>هزینه های پیش بینی نشده بخش «۱»: ۱۰/۰۰۰/۰۰۰</p> <p>هزینه های قبل از بهره برداری: ۲۰/۰۰۰/۰۰۰</p> |
|--|--|

12- پیشنهادها

پیشنهاد می شود دولت هم وامه های خود را با بهره های کمتر بدهد و وام های خود را افزایش دهد و همچنین پیشنهاد می شود دولت شرایط و تعداد وام های کم بهره خود را برای شکوفایی طرح های زود بازده که تا حدودی می توان گفت بازده اقتصادی دارند بهتر نماید و خود نیز خاص طرح های اقتصادی مشاورانی بگذارد تا اهدافی این چنین را آسانتر سازد و درصد حل مشکلات برآید.

۱۳- ضمائم