

به نام خدا

راهنمای تهیه طرح کسب و کار

(Business Plan)

عنوان کسب و کار

احداث پیتزا فروشی در دانشگاه

۱- خلاصه مدیریتی

پیتزا فروشی «امگا» دارای تخصص در زمینه تولید انواع پیتزاها و سس ها با طعم جدید می باشد. تجهیزات پیتزا فروشی عبارت است از آشپزخانه، پیشخوان، فر و یخچال و می باشد. فروشگاه دارای ۷ نفر پرسنل نیمه وقت می باشد که حقوق آنها جمعاً حدود ۳۹۰۰۰۰۰ ریال است

به علت اینکه در دانشگاه شهر کرد پیتزا فروشی وجود ندارد این فرصت خوبی برای احداث این مغازه است و برای جذب مشتری یک فضای شاد با پخش موسیقی ملایم ایجاد می شود. و از میز و صندلی با رنگ شاد استفاده میشود.

برای تبلیغ از تراکد استفاده می کنیم

هر هفته قرعه کشی انجام می شود و جایزه آن خود محصول (پیتزا) است.

1

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱-۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

سرمایه اولیه این شغل تقریباً حدود ۲۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال می باشد که توسط خودم تهیه می شود.

۲- نوع صنعت ، سازمان ، محصولات و خدمات

- مکان پیتزا فروشی ، نوسان قیمت مواد اولیه محصول، عدم توانایی خرید محصول توسط دانشجویان
- اکثر اوقات دانشجویان از یکنواختی غذاهای سلف خسته می شوند و به خاطر نزدیک بودن پیتزا فروشی به دانشکده ها تمایل به خوردن پیتزا دارند.
- انواع پیتزا با سس جدید با قیمتی مناسب در فضای مفرح
- برای تولید محصول به جای استفاده از نان آماده از خمیر پیتزا استفاده می کنیم و از مواد اولیه تازه و از سبزیجات بیشتر استفاده می کنیم.

نقاط قوت اساسی

- ۱- علاقه به آشپزی
- ۲- علاقه به ایجاد نو آوری در طبخ غذا
- ۳- دوست داشتن پیتزا

نقاط ضعف اساسی

ندارد.

تهدیدات قابل ملاحظه

۱- رقیب

2

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱-۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

۲- نیاز به بهداشت زیاد در محیط کار

۳- نوسان قیمت مواد اولیه محصول

فرصت های قابل ملاحظه

عدم وجود پیتزا فروشی در دانشگاه

۲- شروع شدن فصل امتحانات و روی آوردن دانشجویان به غذاهای آماده مثل پیتزا به علت کمبود وقت

۳- برنامه بازاریابی

مشتریان:

- دانشجویان و کارکنان دانشگاه که اکثراً جوان هستند.
- چون روز به روز غذاهای سنتی به حاشیه کشیده می شود (به خصوص برای قشر جوان) و fast food جای غذای سنتی را می گیرد قشر جوان به محصول ما نیاز دارند.
- نیاز مردم به محصول ما به علت علاقه آنها به این محصول و همچنین کمبود وقت و کمبود حوصله برای طبخ غذا همیشگی است.
- رقابت، حساسیت ها و خطر ها
- کافی شاپ دانشگاه

- یکی از نقاط قوت آن این است که سابقه بیشتری دارد و شناخته شده است. و نقاط ضعف آن کوچک بودن محیط و اینکه در انتهای بازارچه می باشد که جلب توجه نمی کند. و همچنین فضای شادابی ندارد.

- برای تصاحب بازار رقیب باید محیط کار بزرگ باشد.

- در مکانی مناسب و خوب باشد که جذب کند و با موسیقی و... فضای شادابی را ایجاد کنیم.

قیمت گذاری:

از روش قیمت گذاری نفوذی استفاده می کنیم و برای جذب مشتری ابتدا قیمت را کمتر و بعد به مرور زمان درصدی قیمت را افزایش می دهیم ولی به هر حال قیمت محصول باید طوری باشد که یک دانشجو توانایی خرید محصول را داشته باشد.

تبلیغات:

برای تبلیغ از پخش تراکد در خوابگاه ها و دانشکده ها استفاده می کنیم. در این تراکدها قرعه کشی هفتگی و همچنین دادن اشانسیون ذکر می شود.

چون اکثر مشتریان دانشجو هستند برای اینکه با محیط بیشتر ارتباط برقرار کنند و جذب شوند بهتر است فروشنده ها جوان باشند.

فروش محصولات ما از طریق ارائه مستقیم به مشتری است و همچنین برای صرفه جویی در وقت مشتریان که اکثراً دانشجو هستند و کمبود وقت دارند سفارشات تلفنی را هم می پذیریم.

برای رسیدگی به شکایات نیز به صورت مکاتبه ای و یا حضوری عمل می کنیم.

توزیع:

سیستم توزیع محصولات ما تولید کننده به مصرف کننده است.

زنجیره کامل توزیع متعلق به خودمان است.

کانال توزیع محصولات با تصویری که از آن در جامعه وجود دارد سازگار است.

برای بسته بندی محصول از جعبه هایی با طرح جالب که روی آنها شماره تلفن مغازه و قرعه کشی هفتگی نوشته شده استفاده می کنیم.

کانال توزیع محصول ما که همان مغازه پیتزا فروشی است از نظر هزینه مقرون به صرفه است زیرا در همان مکان که تولید می کنیم توزیع هم می کنیم و بدون واسطه است.

۵ - برنامه های طرح و توسعه :

تا حدودی تحقیقات انجام شده

برای توسعه محصول در آینده سعی می کنیم با دادن طعم های جدید به خود محصول و تولید سس ها با طعم جدید تنوع بیشتری در محصول ایجاد کنیم.

در کنار فروش پیتزا می توان نان های پیتزا که توسط خودمان تولید می شود و همچنین مواد اولیه پیتزا را هم بفروشیم.

۶ - چارچوب قانونی و عوامل اجتماعی و محیطی

مجوز از دانشگاه و تاییدیه از مراکز بهداشت

با کنترل محیط کار می توان فضای امنی را ایجاد کرد و چون نوع کار طوری است که سرو صدای زیادی ندارد آسایش مردم را سلب نمی کند.

با دفع پسماندهای محصولات و مواد اولیه به صورت مناسب و رعایت بهداشت محیط کار قوانین و مقررات زیست محیطی رعایت می شود.

بر آورد نیروی انسانی مورد نیاز :

۱ نفر مدیریت، ۳ نفر پخت پیتزا، ۱ نفر صندوق دار، ۱ نفر نظافت کار، ۱ نفر گارسون در شغل ما مهارت و تجربه مهمتر از تحصیلات است.

آشپز ماهیانه ۱۵۰۰۰۰۰ ریال

صندوق دار ماهیانه ۱۰۰۰۰۰۰ ریال

گارسون ماهیانه ۸۰۰۰۰۰ ریال

نظافت کار ماهیانه ۶۰۰۰۰۰ ریال

- بر آورد فضای مورد نیاز طرح :

هر چه فضای کار بیشتر باشد بهتر است زیرا در این مکان هم محصول تولید می شود و هم توزیع و هم مشتریان در خود فروشگاه از محصول استفاده می کنند.

مغازه تقریباً ۵۰ متر است. آشپزخانه ۱۵ متر و فضا برای صندوق دار و توزیع محصول ۱۲ متر و بقیه فضا برای پذیرایی از مشتری

منابع تامین سرمایه ۸۰۰۰۰۰۰ ₪

شرح	مبلغ	درصد
۱- سرمایه اولیه سهامداران	۲۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال	۱۰۰٪

-----	-----	۲- تسهیلات بانکی کوتاه مدت
-----	-----	۳- تسهیلات بانکی بلند مدت

۸- ساختار سازمانی

مالکیت کسب و کار من به صورت مشارکتی می باشد زیرا من مکان را در دانشگاه به صورت اجاره ای می گیرم که باید هر ماه اجاره بهایی به دانشگاه پردازم و یا میزانی از سود کار را پردازم اما نیازی به سهامدار ندارم.

۹- برنامه زمان بندی

تا یکی دو سال دیگر مغازه را راه اندازی می کنم.

۱۰- ریسک ها ، مشکلات و مفرضات اساسی

غیر بهداشتی عمل کردن، گران فروشی، کیفیت بد محصول سعی می کنم محصول مطابق سلیقه و عادات مشتریان باشد.

۱۱- برنامه مالی

رهن مکان ۲۰۰۰۰۰۰۰ ریال و اجاره ماهیانه ۱۵۰۰۰۰۰ ریال پس سالیانه ۱۸۰۰۰۰۰۰ ریال

فر و یخچال ۴۰۰۰۰۰۰۰ ریال ، مواد اولیه ۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال ، میز و صندلی ۱۵۰۰۰۰۰۰ ریال

حقوق کارگر ماهیانه ۴۰۰۰۰۰۰۰ ریال و سالیانه ۴۸۰۰۰۰۰۰۰ ریال

تبلیغات ۲۰۰۰۰۰۰۰ ریال

حمل و نقل مواد اولیه سالیانه ۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال

هزینه تمام شده کالای فروش رفته ۱۹۸۰۰۰۰۰۰ ریال

صورت حساب سود و زیان سال اول

شرح	توضیحات	مقدار
فروش	از جدول درآمد فروش	$50 \times 4000000 \times 365 = 730000000$
هزینه تمام شده کالای فروش رفته	از جدول محاسبه بهای تمام شده	$50000000 + 148000000 = 198000000$
سود (زیان) ناخالص	«فروش - بهای تمام شده»	$730000000 - 198000000 = 532000000$
هزینه های فروش	از جدول هزینه های فروش	۱۴۸۰۰۰۰۰۰
سود (زیان) عملیاتی	«سود (زیان) ناخالص - هزینه فروش»	$532000000 - 148000000 = 384000000$
هزینه بهره	با کمک جدول تامین منابع سرمایه
سود (زیان) قبل از مالیات	«سود (زیان) عملیاتی - هزینه بهره»
مالیات	«سود (زیان) قبل از مالیات \times نرخ	ریال ۳۸۴۰۰۰۰۰

سود (زیان) خالص	«سود(زیان) قبل از مالیات - مالیات»	مالیات»	۳۸۴۰۰۰۰۰۰-۳۸۴۰۰۰۰۰=۳۴۵۴۰۰۰۰۰
-----------------	------------------------------------	---------	------------------------------

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 وام)
نقد: ۲۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال	اجاره بها ۱۸۰۰۰۰۰۰۰ ریال
دارایی ثابت (کل - استهلاك سال اول):	
ساختمان استیجاری (بهای اجاره): ۰	
تسطیح و محوطه سازی نیاز: ۰	

<p>ج: سرمایه و حقوق صاحبان سهام آورده شرکا (جدول تامین سرمایه): شریک ندارم</p> <p>سود (صورت حساب سود و زیان) ماهانه ۲۸۸۰۰۰۰۰ ریال و سالیانه ۳۴۵۴۰۰۰۰۰ ریال</p>	<p>تاسیسات نیاز: ۰ ابزار آلات فنی و آزمایشگاهی: ۰ ماشین آلات و تجهیزات نیاز: ۴۰۰۰۰۰۰۰ وسائط نقلیه: ۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال وسایل کارگاهی و اداری: ۰ هزینه های پیش بینی نشده بخش «۱»: ۰ هزینه های قبل از بهره برداری: ۱۹۸۰۰۰۰۰۰ ریال</p>
--	---

۱۲- پیشنهادها

ندارم.

۱۳- ضامم