

به نام خدا

راهنمای تهیه طرح کسب و کار

(Business Plan)

عنوان کسب و کار

شیرینی فروشی و قنادی نقل و نبات

۱- خلاصه مدیریتی

شیرینی فروشی و قنادی نقل و نبات دارای تخصص در تولید انواع شیرینی و کیک می باشد این قنادی دارای

ساختمان ۲ طبقه - طبقات همکف و زیر زمین می باشد

زیر زمین کارگاه شیرینی پزی و طبقه هم کف فروشگاه می باشد

زیر بنای ساختمان ۸۰ متر مربع می باشد .

این قنادی در حال حاضر حرف اول را در ارائه محصولات خود در سطح شهر را می زند.

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

این فنادی اخیراً در حال توسعه جهت افزایش محصولات خود و ایجاد تنوع در محصولات و شیرینی ها و افزایش فروش محصولات جانبی برای جذب مشتری را دارد. محصولات جانبی از جمله انواع شمع ، شکلات و گز و سوهان است.

۲- نوع صنعت ، سازمان ، محصولات و خدمات

فروشگاه به صورت خصوصی اداره می شود

موانع ورود به این صنعت وجود رقبا و زمان بر بودن جا افتادن و کنار زدن رقبا می باشد و اخلاص در مدت

زمان با شایعات گوناگون توسط رقبا

بدلیل خوراکی بودن محصول به راحتی مجوز داده نمی شود و همچنین باید دقت زیادی در تهیه و تولید

محصول و شیرینی شود

دقت در تهیه مواد اولیه و چگونگی تهیه محصول

وجه تمایز محصول با سایر محصولات. کیفیت بالا ، ارائه مدل های متنوع کیک و شیرینی و استفاده از

فناوری های پیشرفته در تهیه محصول - تطابق قیمت با قیمت ضعف و اتحادیه فروش خدمات جانبی و

مرتبط با محصول در کنار ارائه محصول

- نقاط قوت اساسی:

۱. آشنایی با نحوه تولید شیرینی به صورت تخصصی و آشنایی با مدل های جدید و بروز شیرینی

۲. قیمت مناسب و جلب رضایت مشتری

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

۳. بکارگیری نیروهای مجرب در تهیه و تولید شیرینی

۴. کیفیت مناسب شیرینی و استفاده از مواد اولیه مناسب و رعایت موازین کامل بهداشتی در تهیه شیرینی

۵. ارائه محصولات متنوع جانبی که باعث ایجاد رضایت خاطر و تامین نیاز مشتری می شود.

- نقاط ضعف اساسی:

۱. فضای کم به دلیل عدم فروش زمین های مجاور

۲. اختلالات گاه به گاه با سر آشپز شیرینی بدلیل کم بود شیرینی پز ماهر و زبده

۳. در مرکز شهر نبودن شیرینی فروش

- تهدیدات قابل ملاحظه:

۱. رقباي موجود و ایجاد رقباي جدید

۲. قوانین اداره بهداشت که گاهی دست و پا گیر هستند

۳. بالا رفتن قیمت مواد اولیه - افزایش قیمت شیرینی

۴. متحمل شدن ضرر در صورت فروش نرفتن محصول و عدم استقبال از یک محصول جدید

- فرصتهای قابل ملاحظه:

۱. وجود تقاضای زیاد برای شیرینی بخصوص در اعیاد و مناسبات های مختلف

۲. تقاضا برای اکثر مجالس و استقبال برای شیرینی به صورت یک کالای غیر قابل جایگزین

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

۳. امکان تسخیر بازار از طریق بالا بردن کیفیت بدلیل عدم وجود یک قنای بسیار خوب

۱- برنامه بازاریابی

تقریباً همه اقشار جامعه متقاضی و علاقه مند به استفاده از شیرینی می باشند.

این بازار تقریباً همیشه به محصول تولیدی ما نیازمند است و با تغییر فصول و یا عوامل دیگر، تقاضا کم نمی شود.

رقابت، حساسیت ها و خطر ها:

رقبای ما شیرینی فروشی های با سابقه شهر کرد و اینکه مدت طولانی محصول خود را عرضه کرده اند نقاط قوت آنها جا افتادگی بین مردم است با اینکه در سطح خیلی بالایی نمی باشند.

با بالا بردن کیفیت می توان بازار را در اختیار گرفت این کار مستلزم زمان و تبلیغات است.

قیمت گذاری:

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

تبلیغات:

۱- SMS در سطح شهر ۲- پخش تبلیغات در سطح شهر و تبلیغات پستی ۳- پوسترها ۴- استفاده از تابلوهای

خیابانی ۵- تبلیغ در روزنامه های محلی منحصر به شهر و تبلیغ در دفترچه راهنمای شهر مانند دفترچه تلفن

توزیع:

توزیع توسط خود قنادی صورت می گیرد و محصول بدون هیچ واسطه در فروشگاه خود شیرینی فروشی توزیع میشود.

بسته بندی تاثیر زیادی در جذب مشتری خواهد داشت. با تولید جعبه های فانتزی می توان مشتری های زیادی را به دلیل همین جعبه ها جذب کرد به صورتی که شیرینی مستقیماً در همین بسته ها در مجالس استفاده می شود که این خود بزرگترین تبلیغ است ولی بدلیل مقرون به صرفه نبودن اینکار در ابتدا باید پس از مدتی دست به اینکار زد.

۵- برنامه های طرح و توسعه :

این قنادی تصمیم به توسعه فضای فروشگاه جهت ارائه خدمات و سرویس مناسب تر و ایجاد فضای مناسب جهت استفاده شیرینی توسط مشتریان در فروشگاه را دارد. قرار دادن فضای جداگانه و میز و صندلی برای خوردن شیرینی که در این راستا تصمیم به خریداری زمین های مجاور را دارد.

۶- چارچوب قانونی و عوامل اجتماعی و محیطی

مجوز از اداره بهداشت- اماکن و صنف

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۳۶-۰۳۵-۰۳۱۱۶۶۲۰۰

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

کسب و کار با ارائه خدمات رفاهی جانبی، جدای از حقوق کارگران مانند دادن شیرینی به آنها در اعیاد

داشتن مرخصی مناسب و کافی - بیمه کردن کارکنان - مکان کارگاهی مناسب و راحت از نظر کاری -

ایجاد فضای مجزا برای کارگران جهت استراحت.

این قنادی می تواند نیاز عده افراد شهر برای تامین شیرینی مورد نیازشان را برآورده کند.

بر آورد نیروی انسانی مورد نیاز :

این قنادی در دو بخش فروش و شیرینی پزی نیاز به ۱۰ نفر پرسنل دارد

در قسمت فروش به ۳ نفر و یک نفر صندوق دار که ترجیحاً خانم است. و دو نفر فروشنده

در قسمت کارگاه شیرینی پزی ۱ نفر شیرینی پز ماهر و ۶ نفر کارگر.

کارگران هر کدام روزانه ۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال

صندوق دار ۳/۰۰۰/۰۰۰ ریال

شیرینی پز ماهیانه ۸/۰۰۰/۰۰۰ ریال

- بر آورد فضای مورد نیاز طرح :

دو طبقه که هر طبقه ۸۰ متر مربع طبقه زیرزمین به دو قسمت مجزای کارگاه و یک اتاق کوچک و

سرویس بهداشتی که در راه رو قرار دارد جمعاً به مساحت ۲۵ متر مربع

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

منابع تامین سرمایه

| درصد | مبلغ ریال | شرح |
|---------|-------------|----------------------------|
| ۵۷.۱۴٪ | ۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰ | ۱- سرمایه اولیه سهامداران |
| ۱۶.۶۲۵٪ | ۵۰/۰۰۰/۰۰۰ | ۲- تسهیلات بانکی کوتاه مدت |
| ۲۸.۵۷٪ | ۱۰۰/۰۰۰/۰۰۰ | ۳- تسهیلات بانکی بلند مدت |

۸- ساختار سازمانی

مالکیت شخصی است که در انحصار سرمایه گذار اصلی با مدرک دیپلم می باشد و سایرین کارکنان یک شیرینی پز و سایر کارگران می باشند

۹- برنامه زمان بندی

برای تهیه مواد اولیه باید با یک توزیع کننده ثابت (یا چند توزیع کننده ثابت) قرارداد بست

البته از قبل باید از کیفیت مواد اولیه مطمئن بود

این توزیع کننده باید نیاز ثابت و متغیر کارگاه را تامین کند

برای تولید یک محصول جدید ابتدا به صورت آزمایشی و در مقدار کم محصول تولید شده و در کنار سایر محصولات، با قیمت مناسب و حتی رایگان در اختیار آنان قرار گرفته و نظر آنها مستقیماً پرسیده خواهد شد سپس دست به تولید کنندگان آن می زنیم.

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

که میزان استقبال مشتریان از این محصول جدید سنجیده می شود و سپس در اختیار مشتریان قرار می گیرد چون ممکن است مورد توجه قرار نگیرد.

۱۰- ریسک ها ، مشکلات و مفرضات اساسی

برای پیشگیری از مشکلات ناشی از تغییر ناگهانی در قیمت (مواد اولیه) یک سردخانه برای ذخیره سازی مواد اولیه قابل ذخیره سازی پیش بینی خواهد شد.

و محلی نیز برای ذخیره سازی محصولات تولید شده که فروش نرفته اند در نظر گرفته می شود که مانع از بین رفتن محصولات می شود

همچنین باید برای رسیدن به سود بیشتر از میان بره های غیر قانونی (مثلاً استفاده از رنگ صنعتی بجای زعفران) پرهیز کرد برای جلوگیری از ایجاد شایعات گوناگون در جهت تخریب وجه قنادی همواره فروشگاه و کارگاه مسائل بهداشتی کاملاً رعایت شود.

۱۱- برنامه مالی

فروش سالانه ۱/۸۲۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال

هزینه تمام شده سالانه ۱/۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

صورت حساب سود و زیان سال اول

| شرح | توضیحات | مقدار قیمت ها بر حسب ریال می باشد |
|---------------------------------|---|-----------------------------------|
| فروش | از جدول درآمد فروش | ۱۸۲/۵۰۰/۰۰۰ |
| هزینه تمام شده کالای فروش رفته | از جدول محاسبه بهای تمام شده | ۱/۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰ |
| سود (زیان) ناخالص | «فروش - بهای تمام شده» | ۶۲۰/۰۰۰/۰۰۰ |
| هزینه های فروش | از جدول هزینه های فروش | ۶۰/۰۰۰/۰۰۰ |
| سود (زیان) عملیاتی | «سود(زیان) ناخالص - هزینه های فروش» | ۵۴۰/۰۰۰/۰۰۰ |
| هزینه بهره | با کمک جدول تامین منابع سرمایه | ۱۰/۰۰۰/۰۰۰ |
| سود (زیان) قبل از مالیات | | ۵۳۰/۰۰۰/۰۰۰ |
| مالیات | «سود(زیان) عملیاتی - هزینه بهره» | ۵۳/۰۰۰/۰۰۰ |
| سود (زیان) خالص | «سود(زیان) قبل از مالیات × نرخ مالیات» | ۴۷۷/۰۰۰/۰۰۰ |
| | «سود(زیان) قبل از مالیات - مالیات» | |

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

پیش بینی ترانزنامه در پایان سال اول

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

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

۱۲- پیشنهادها

در صورتی که سرمایه شخصی کافی نباشد با مراجعه به بانک ها و دریافت وام های کوتاه مدت یا بلند مدت

تامین سرمایه کرد

همچنین می توان (برای تامین سرمایه) فرد یا افرادی مطمئن را در کار شریک کرد

۱۳- ضمائم

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر