

به نام خدا

راهنمای تهیه طرح کسب و کار

(Business Plan)

عنوان کسب و کار

تهیه و تولید ترشیجات و شوربجات « صنایع تبدیلی »

۱- خلاصه مدیریتی

مطلب قابل ذکری نمی باشد.

۲- نوع صنعت ، سازمان ، محصولات و خدمات

با توجه به اینکه بخش عمده ای از محصولات تولیدی بخش کشاورزی به صورت کامل مورد استفاده قرار نمی گرفت و بعضاً مورد استفاده احشام و یا به صورت غیر معمول به صورت زباله در محیط پراکنده می شد به این ترتیب به منظور بهره برداری لازم از محصولات تولیدی بخش کشاورزی و بالا بردن درآمد کشاورزان پیش بینی

استفاده بهینه از محصولات تولیدی به منظور عرضه به بازار و برآورد کردن نیازهای عمومی جامعه مد نظر قرار گرفت.

نقاط قوت اساسی

- ۱- همان طور که اشاره شد با تبدیل بخش عمده ای از محصولات تولیدی بخش کشاورزی به ویژه سبزیجات می باشد.
- ۲- با تبدیل محصولات تولیدی باعث بالا رفتن درآمد عمومی کشاورزان خواهد شد.
- ۳- نیاز عمومی مردم به محصولات برآورده خواهد شد.
- ۴- موجب تشویق و ترغیب کشاورزان به کشت محصولات مورد نظر می شود.

نقاط ضعف اساسی

- ۱- به کار بردن مواد اولیه مرغوب و تامین جلب نظر مشتریان
- ۲- عدم به کار بردن محصولات مرغوب
- ۳- عدم رعایت بهداشت عمومی سالن تولید

تهدیدات قابل ملاحظه

- ۱- رقابت با واحدهای تولیدی سرشناس

۲- نداشتن امکانات لازم جهت رساندن محصولات تولیدی در زمان مناسب با بازار به منظور عرضه به مشتریان

۳- عدم تامین سلايق و ذائقه مردم

فرصت های قابل ملاحظه

۱- نظر به اینکه در فصول مختلف محصولات مناسبی در مزارع کشاورزی تولید می شود محصولات مورد نیاز در زمان مناسب خریداری و نگهداری شود.

۲- اقلام مصرفی در محصولات تولیدی با یکدیگر تناسب داشته باشند.

۳- ظروف نگهداری مواد تولیدی از شکل فیزیکی مناسب برخوردار باشد.

۳- برنامه بازاریابی

مشتریان:

با توجه به اینکه متصدیان واحدهای تولیدی بایستی سلايق و ذائقه مردم و جامعه را با تهیه محصولات تولیدی مناسب خود مد نظر قرار دهند لذا بایستی در فصول مختلف سال نسبت به تهیه مواد اولیه و تولید مناسب حتی در بسته های کوچک یک نفره، خانوادگی، گروهی و ... ظرف بسته بندی تهیه و به بازار عرضه نماییم و با انجام تبلیغات به موقع مردم را تشویق و ترغیب به مصرف محصولات تولیدی خود بنماییم.

رقابت، حساسیت ها و خطر ها

هم اکنون در گارگاههای تولیدی موجود در واحدهای صنعتی این محصول تولید می شود که به نوعی جلب نظر مردم را نموده و می طلبد که ما با برطرف کردن نقاط ضعف دیگر واحدها و تبدیل آن به نقاط قوت به نوعی در بالا بردن کیفیت محصولات خود کوشا بوده و همانطور که اشاره شد محصولات تولیدی خود را در قالب بسته بندی های کوچک و بزرگ چرخ کرده (لیته) و سایر بسته بندی ها اقدام نماییم تا بتوانیم به نوعی با دیگر تولید کنندگان رقابت کنیم از طرفی خرید محصولات مرغوب و پایین نگه داشتن قیمت فروش نقش بسزایی را در عرضه محصولات تولیدی خود ایفا نماییم.

قیمت گذاری:

برای تعیین قیمت محصولات تولیدی خود ابتدا نسبت به آنالیز کردن قیمت ها بر اساس خرید جنس و مواد اولیه و هزینه دستمزد و حمل و نقل و سایر هزینه های جانبی قیمت میانگین را محاسبه آنگاه با قیمت رقبای دیگر یا واحدهای تولیدی مشابه مقایسه نموده آنگاه با کمترین سود ممکن و حتی کمتر از رقبای محصولات تولیدی خود را قیمت گذاری نموده که این نوع فعالیت موجب بازاریابی و مشتری مداری خواهد شد.

تبلیغات:

در بدو تولید بایستی با یک اسم مسمی و دادن آگهی تبلیغاتی در رسانه های محلی و در صورت صلاحدید استانی تبلیغات خود را ارائه نماییم. ضمناً با چاپ برچسب مناسب، تهیه کارت ویزیت، فروش به مراکز مهم، شرکت در نمایشگاههای معتبر، تامین خواسته ها و ذائقه های عموم مردم، تهیه مواد اولیه مرغوب و مناسب، تنوع در بسته بندیهای شکیل، رعایت مسائل بهداشتی، اخذ تاییدیه های بهداشتی، تعامل مستمر با مسئولین بهداشتی و جلب نظر متولیان امر موجب جلب نظر مصرف کنندگان خواهد شد.

توزیع:

کانال های اولیه توزیع بر اساس عقد قرارداد با تعدادی از اشخاصی که دارای وسیله نقلیه مناسب باشند بر اساس تنظیم قرارداد و میزان فروش محصول تولیدی انجام می شود.

سپردن اجناس تولیدی به فروشگاههای زنجیره ای، قبول سفارشات عمده و انبوه از طریق پذیرفتن نمایندگی، تهیه و نصب تابلو مناسب در مراکز عمده فروشی و افرادی که اقدام به اخذ نمایندگی محصولات تولیدی نموده اند.

۵- برنامه های طرح و توسعه:

با توجه به بررسی های اولیه در بدو امر اقدام به محصول تولیدی ترشیجات و شوربیجات نموده که امیدواریم با جلب اعتماد و اطمینان مردم بتوانیم در درجه اول نسبت به تولید محصولات فعلی اقدام و برای تولید سایر محصولات مرتبط در مجاور کارگاه مذکور اقدام نموده و به صورت کالاهای در قالب سبد تولیدی اقدام شود و در آینده شاهد رونق هر چه بیشتر شرکت سازنده باشیم.

۶- چارچوب قانونی و عوامل اجتماعی و محیطی

مجوز فعالیت ما شامل جواز تاسیس، اخذ زمین، احداث ساختمان مناسب در چارچوب رعایت ضوابط زیست محیطی و جلب نظر اداره بهداشت مواد غذایی و اخذ کد بهداشتی مد نظر بوده آنگاه می توان محصول تولیدی را به بازار عرضه نمود از طرفی چنانچه فضای موجود قابلیت تولید محصولات مورد نظر را نداشته باشد یا به صورت غیر معمول تولید شود موجب عدم رضایت مشتریان شده و به اهداف از پیش تعیین شده نخواهیم رسید.

بر آورد نیروی انسانی مورد نیاز:

در هر شیفت کاری ۱۵ الی ۲۰ نفر به کار مشغول می باشند که مسئول آزمایشگاه که شامل مسئول یا کارشناس بهداشت مواد غذایی مستقر در واحد، مسئول سالن تولید و سایر کارکنان شیفت را شامل می شود.

هر شیفت کاری بر اساس قوانین کار ۸ ساعت بوده که حداقل در ۲ شیفت کاری می توان بر اساس برنامه ریزی مناسب تولید نموده ضمناً در صورت صلاحدید می توان از خانواده های ساکن منطقه به صورت پاره وقت برای بالا بردن میزان تولید کمک گرفت (به صورت مقطعی)

- بر آورد فضای مورد نیاز طرح :

مساحت سالن تولید حداقل ۶۰۰ متر که در مجاورت آن اتاق آزمایشگاه، انبار ذخیره مواد اولیه ۱۰۰ متر، ساختمان اداری مناسب ۸۰ متر، ساختمان کارگری ۶۰ متر، موتورخانه ۲۰ متر

و فضای مناسب جهت نصب و استقرار سیستم گرمایشی و سرمایشی، منبع ذخیره آب به اندازه ۳۰ متر مکعب و فضای سبز مناسب، پارکینگ ماشین آلات، تهیه تابلو ورودی، نصب تابلو در مجاور جاده دسترسی به واحد تولیدی

منابع تامین

شرح	مبلغ	درصد
۱- سرمایه اولیه سهامداران	۶۰۰ میلیون ریال	۳۰٪
۲- تسهیلات بانکی کوتاه مدت	۳۰۰ میلیون ریال	۱۵٪

۵۵٪	۱۰۰۰ میلیون ریال	۳- تسهیلات بانکی بلند مدت
-----	------------------	---------------------------

۸- ساختار سازمانی

محل زمین واحد تولیدی فعلاً به صورت اجاره به شرط تملیک می باشد که جهت ندادن وجه زمین در مراحل اولیه و صرفه جویی در هزینه های آن مد نظر بوده است .

سهامداران به صورت انفرادی ۵ نفر از افراد علاقه مند به این طرح با آوردن سرمایه اولیه خود اقدام به انجام این کار نموده اند.

نیروهای تحت امر شامل:

مدیر عامل ۱ نفر

بازاریاب ۱ نفر

مدیر مالی و اداری ۱ نفر

کارشناس علوم تغذیه و مدیر تولید ۱ نفر

۹- برنامه زمان بندی

مراحل اجرای طرح کسب و کار	تاریخ احتمالی شروع	مدت زمان لازم	اقدامات انجام شده
---------------------------	--------------------	---------------	-------------------

	برای اجرا		
تهدیه طرح تفصیلی كسب و كار	۸۷/۹/۱	۶ ماه	اخذ جواز تاسيس
سازماندهی نیم و منابع اولیه	۸۷/۸/۱	۱ ماه	توافق اولیه
مذاكره و تأمين منابع مالی	۸۷/۸/۱۵	۲۵ روز	بازگشایی حساب مشترك
خرید زمین / ساختمان	۸۷/۹/۵	۳۰ روز	در دست اقدام
تسطیح زمین و محوطه سازی	۸۷/۹/۷	۸ روز	بستر سازی زمین موجود
اجرای عملیات ساختمانی	۸۷/۹/۲۷	۹۰ روز	خرید مصالح ساختمانی
نصب تاسيسات و خطوط انتقال انرژی	۸۷/۹/۳۰	۴۰ روز	رایزنی جهت برآورد قیمت
انتخاب تکنولوژی و سفارش ماشین آلات	۸۷/۱۰/۱۵	۹۰ روز	تهیه پروفایل دستگاهها
حمل و نصب ماشین آلات	۸۷/۱۲/۱۵	۲۰ روز	تهیه مقدمات لازم
آموزش کارکنان	۸۸/۳/۱	۲۰ روز	رایزنی جهت آموزش
سفارش مواد اولیه	۸۸/۵/۱	۲ ماه	در حال برنامه ریزی
تولید آزمایشی	۸۷/۷/۱	۲ ماه	در حال برنامه ریزی

تولید صنعتی محدود	۸۷/۹/۱	۲ ماه	در حال برنامه ریزی
تولید صنعتی در ظرفیت کامل	۸۷/۱۲/۱	۳ ماه	در حال برنامه ریزی

۱۰- ریسک ها ، مشکلات و مفروضات اساسی

بررسی اولیه برای تهیه و خرید دستگاههای مناسب بایستی پس از شناسایی شرکت های معتبر سازنده دستگاههای مورد نیاز و انجام بررسی های کارشناسی دستگاهها تهیه و نصب گردد.

خرید به موقع مواد اولیه و در فصول تولید محصول

خرید دستگاههای استاندارد و قابل اطمینان

هزینه کردن برای ساختمان پس از استعلام از سازندگان سوله و منصوبات متعلقه که بر اساس قیمت مناسب باشد.

تهیه انبار و سردخانه جهت ذخیره سازی مواد اولیه در فصل تولید محصول به منظور صرفه جویی در تهیه مواد اولیه

۱۱- برنامه مالی

با به کارگیری مدیر مالی مجرب و بازگشایی حساب متمرکز و اخذ مشاوره از نیروهای مجرب می تواند نقش تعیین

کننده ای در انجام فعالیت های مالی ایفا نماید به نحوی که بر اساس تنظیم جدول زمانی، ترازنامه هزینه ها و

درآمدها به صورت دقیق فعالیت مالی را هدایت نمود به نحوی که با دقیق ترین و در فرصت زمانی محدود بتوان به

محاسبات مورد نیاز دسترسی پیدا نمود.

صورت حساب سود و زیان سال اول

شرح	توضیحات	مقدار
فروش	از جدول درآمد فروش	۲۰۰۰۰۰۰۰
هزینه تمام شده کالای فروش رفته	از جدول محاسبه بهای تمام شده	۳۵۰۰۰۰۰۰
سود (زیان) ناخالص	«فروش - بهای تمام شده»	۱۰۰۰۰۰۰۰
هزینه های فروش	از جدول هزینه های فروش	۵۰۰۰۰۰۰۰
سود (زیان) عملیاتی	«سود(زیان) ناخالص - هزینه فروش»	۸۰۰۰۰۰۰۰
هزینه بهره	با کمک جدول تامین منابع سرمایه	%۱۲
سود (زیان) قبل از مالیات	«سود(زیان) عملیاتی - هزینه بهره»	۲۵۰۰۰۰۰۰۰
مالیات	«سود(زیان) قبل از مالیات × نرخ مالیات»	۸۰۰۰۰۰۰۰۰
سود (زیان) خالص	«سود(زیان) قبل از مالیات - مالیات»	۱۲۰۰۰۰۰۰۰۰

پیش بینی ترازنامه در پایان سال اول

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

<p>بدهی ها (بدهی بانکی + هزینه بهره - اقساط وام)</p> <p>ریال ۲۵۰۰۰۰۰۰۰</p> <p>ج: سرمایه و حقوق صاحبان سهام</p> <p>آورده شرکا (جدول تامین سرمایه)</p> <p>ریال ۶۰۰۰۰۰۰۰۰</p> <p>سود (صورت حساب سود و زیان)</p> <p>۲۰۰۰۰۰۰۰</p>	<p>دارایی جاری (از صورت جریان نقدی):</p> <p>نقد: ۶۰۰۰۰۰۰۰۰</p> <p>دارایی ثابت (کل - استهلاک سال اول):</p> <p>ساختمان استیجاری (بهای اجاره): ۶۰۰۰۰۰۰۰۰</p> <p>تسطیح و محوطه سازی نیاز: ۵۰۰۰۰۰۰۰۰</p> <p>تاسیسات نیاز: ۱۰۰۰۰۰۰۰۰</p> <p>ابزار آلات فنی و آزمایشگاهی: ۱۰۰۰۰۰۰۰۰</p> <p>ماشین آلات و تجهیزات نیاز: ۷۵۰۰۰۰۰۰۰</p> <p>وسائط نقلیه: ۱۲۰۰۰۰۰۰۰۰</p> <p>وسایل کارگاهی و اداری نیاز: ۵۰۰۰۰۰۰۰۰</p> <p>هزینه های پیش بینی نشده بخش «ا»: ۱۰۰۰۰۰۰۰۰۰</p> <p>هزینه های قبل از بهره برداری: ۱۳۰۰۰۰۰۰۰۰</p>
--	---

۱۲ - پیشنهادها

برای تامین سرمایه مورد نیاز همان طور که اشاره شد در بدو امر ۵ نفر از متقاضیان این واحد با آوردن سرمایه اولیه خود که ۳۰ درصد سرمایه ثابت را شامل می شود مد نظر بوده که برای ادامه کار و گسترش واحد تولیدی مذکور طرح ثبت شرکت مواد غذایی و فروش سهام به افراد متفرقه در دستور کار این شرکت قرار دارد که امیدواریم پس از گسترش بازاریابی و فراهم نمودن زمینه های لازم این سیاست اعمال گردد.

۱۳- ضمائم