

به نام خدا

راهنمای تهیه طرح کسب و کار

(Business Plan)

عنوان کسب و کار

پودر سیر

۱ خلاصه مدیریتی

در خلاصه مدیریتی مواردی از قبیل توصیف زمینه کسب و کار و اصل موضوع ، فرصت و استراتژی ، بازار هدف ، مزیت های رفاهی ، سوددهی باید به صورت خلاصه بیان شود.

پس از مطالعه نمونه زیر ، خلاصه مدیریتی طرح خود را تهیه نمایید.

شرکت مربای «شیرین کام» دارای تخصص در تولید و بازاریابی انواع مربای معمولی و مارمالاد می باشد. محصول اصلی این شرکت شیشه های 250 گرمی مربا از میوه های پرتقال ، انجیر ، انبه ، زردآلو است.

زیر بنای کارخانه عبارت است چهار ساختمان متصل به یکدیگر واقع در زمینی به مساحت 2 هکتار.

سایر تجهیزات و امکانات شرکت عبارتند از: یک سرد خانه با ظرفیت چهار هزار متر مکعب، خط فرآوری میوه ، ساختمان انبار مرکزی ، ساختمان اداری و ناهار خوری.

شرکت دارای 220 نفر پرسنل تمام وقت و 180 نفر نیمه وقت (فصلی) می باشد. ماموریت شرکت اضافه کردن ارزش

- این کارگاه نیاز به یک زمین به اندازه ی ۳۴۰۰ متر مربع و یک سالن تولید به اندازه ی ۳۰۰ متر مربع و انباری به اندازه ی ۴۰۰ متر مربع می باشد.

• پودر سیر

- این کارگاه واسطه ای بین تولید کننده و فروشنده می باشد که با قرار دادن نمونه ای از اجناس تولید شده

تعداد کارکنان

- برای مدیریت ۱ نفر و برای کارشناس ۱ نفر و برای تکنسین ۲ نفر و به ۶ کارگر ساده نیاز دارد.

• ماشین آلات و تجهیزات:

- ۱- باکس پالت ۲- باکس فیدر ۳- نقاله انتقال ۴- دستگاه شستشو
- ۵- ماشین پوست گیر ۶- نقاله انتقال ۷- نقاله بازرسی ۸- دستگاه خردکن
- ۹- نقاله انتقال ۱۰- دستگاه خشک کن ۱۱- آسیاب غلطکی ۱۲- سیلوی ذخیره

- ۲-نوع صنعت،سازمان،محصولات و خدمات
- از موانع احتمالی این کار ابتدا کمبود نقدینگی اوله و مشکلات احتمالی از جمله رکود اقتصاد در جامعه و پایین آمدن درصد نیاز عموم به این ماده و هم چنین عدم برقراری یک رابطه ی خوب با فروشندگان اصلی خواهد بود .

- از خصوصیات این کارگاه کیفیت بالای محصول و تنوع در طرح های تولیدی می باشد.

نقاط قوت اساسی

۱- عرضه ی به روز کالا و همراه بودن با طرح های جدید.

۲- عرضه ی محصولات با کیفیت.

۳- عرضه ی مناسب با توان خرید مشتری.

نقاط ضعف اساسی

- ۱- وجود رقبای قدرتمند در این زمینه.
- ۲- عدم فرهنگ سازی مناسب در زمینه ی استفاده.

تهدیدات قابل ملاحظه

- ۱- تولید یک کالای جدید توسط کارخانه می تواند کالاهای موجود در بازار را به خطر اندازد و آن ها را دچار رکود سازد.
- ۲- عدم استقبال در شهر (به دلیل عدم اعتماد).

فرصت های قابل ملاحظه

- ۱- به وجود آمدن شرایط بهینه ای برای تولید و احتیاج روز افزون مردم به کالا.
- ۲- درست شدن یک ذهنیت درست از کالا.
- ۳- انبوه سازی و تولید و ارائه مناسب.

۳- برنامه بازاریابی

مشتریان:

مشتریان این محصول بانوان منزل می باشند که در پخت و پز غذا از آن استفاده می کنند.

علت استفاده از محصول سلامت و بهداشت آن می باشد که در موارد مشابه آن یافت نمی شود.

بازرار محصول تا زمانی که کارگاه به تعهدات خود عمل کند ادامه خواهد یافت.

رقابت، حساسیت ها و خطر ها

رقبای اصلی

تعداد کارگاه هایی هستند که در سطح شهر و استان مشغول به فعالیت هستند.

نقاط قوت آن ها پیدا کردن مشتریان ثابت برای خود می باشد و نقاط ضعف آن ها عدم رعایت بهداشت به صورت عالی می باشد.

رقبای ما سطحی متوسط دارند که ما با ارائه یک کیفیت مناسب و کالای به روز می توانیم برای آنان خطرات محسوب شود.

قیمت گذاری:

قیمت گذاری در این شاخه از خدمات زیاد مشکل نیست ما با توجه به قیمت خریداری شده از تولید کننده و هزینه ی حمل و نقل و تعداد کارکنان و... یک قیمت مناسب در حد بازار را ارائه خواهیم کرد.

تبلیغات:

چون فعلا مقصد فروش ما در یک منطقه کوچک شامل یک استان و شهرستان می باشد به صرفه است که در مجلات و روزنامه های هفتگی و زدن بنر در نقاط مختلف شهر تبلیغات صورت گیرد.

و نحوه فروش ما با ارائه چند نمونه به فروشندگان در سطح شهر می باشد که در صورت استقبال توسط مشتری با کارگاه تماس گرفته شده و درخواست کالا توسط فروشندگان خواهد شد.

توزیع:

کارگاه توسط فروشگاه های خرده و عمده که کانال های اولیه توزیع اند کار خود را آغاز می کند

5- برنامه های طرح و توسعه :

بله، با اکثریت رقبا به صورت غیر مستقیم در ارتباط بوده و نحوه ی نیاز و تقاضا آشنا هستیم.

و برای اینکه در آینده یک توزیع گسترده داشته باشیم باید در صدد جذب مشتری باشیم.

6- چارچوب قانونی و عوامل اجتماعی و محیطی

مجوزهای مورد نیاز:

۱- پروانه کسب و کار از اداره کار ۲- مجوز وزارت بهداشت

کار ما هیچ لطمه ای به موضوعات اجتماعی و آسایش مردم نخواهد زد.

با توجه به این که شهر و استان روبه توسعه است نیاز به این سطح افزایش خواهد یافت و توزیع کالا آسیبی به محیط زیست نمی رساند.

بر آورد نیروی انسانی مورد نیاز :

تعداد کارکنان:

مدیریت: ۱ نفر

کارشناس: ۱ نفر

تکنسین: ۲ نفر

کارگر: ۶ کارگر ماهر و ۶ کارگر ساده

و حقوق افراد نیز براساس قوانین اداره کار پرداخت خواهد شد

- بر آورد فضای مورد نیاز طرح :

زمینی به اندازه ی ۳۴۰۰ متر مربع و سالن تولید به اندازه ی ۳۰۰ متر مربع و انبار به اندازه ی ۴۰۰ متر مربع مورد نیاز است.

منابع تامین سرمایه

شرح	مبلغ	درصد
1- سرمایه اولیه سهامداران		
2- تسهیلات بانکی کوتاه مدت	35000000	10%
3- تسهیلات بانکی بلند مدت	35000000	90%

8- ساختار سازمانی

برای شروع به فضایی با زیر بنای معادل ۹۶۵ متر مربع نیاز است که باید خریداری یا اجاره شود.

برنامه زمان بندی

با توجه به مشکلات اقتصادی راه اندازی این طرح حداقل ۵ ماه نیاز دارد با توجه به این که هیچ کمبودی از نظر اقتصادی نباشد.

۱۰- ریسک ها، مشکلات و مفروضات اساسی

رقابت زیاد با سایر رقبا ممکن است که هم باعث دشمنی و هم باعث از بین رفتن بازار بوجود آمده شود

11- برنامه مالی

صورت حساب سود و زیان سال اول

شرح	توضیحات	مقدار
فروش	از جدول درآمد فروش	5000000
هزینه تمام شده کالای فروش رفته	از جدول محاسبه بهای تمام شده	35000000
سود (زیان) ناخالص	«فروش - بهای تمام شده»	15000000
هزینه های فروش	از جدول هزینه های فروش	2000000
سود (زیان) عملیاتی	«سود(زیان) ناخالص - هزینه های فروش»	13000000
هزینه بهره	با کمک جدول تامین منابع سرمایه	5000000
سود (زیان) قبل از مالیات	«سود(زیان) عملیاتی - هزینه بهره»	8000000
مالیات	«سود(زیان) قبل از مالیات × نرخ مالیات»	8000000
سود (زیان) خالص	«سود(زیان) قبل از مالیات - مالیات»	

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 35000000	35000000
دارایی ثابت (کل - استهلاك سال اول):	
ساخته 35000000	ج: سرمایه و حقوق صاحبان سهام
تسطیح و محوطه سازی	آورده شرکا (جدول تامین سرمایه)
تاسیسات 0	35000000

<p>سود (صورت حساب سود و زیان)</p>	<p>ابزارآلات فنی و آزمایشگاهی</p> <p>ماشین آلات و تجهیزات 35000000</p> <p>وسائط نقلیه</p> <p>وسایل کارگاهی و اداری</p> <p>هزینه های پیش بینی نشده بخش «1»</p> <p>هزینه های قبل از بهره برداری</p>
-----------------------------------	---

12- پیشنهادها

13- ضمائم