

به نام خدا

## راهنمای تهیه طرح کسب و کار

(Business Plan)

### عنوان کسب و کار

تاسیس یک نان فانتزی برای تامین وعده غذایی دانش آموزان و کارمندان

۱- خلاصه مدیریتی

۲- نوع صنعت، سازمان، محصولات و خدمات

تعلق نگرفتن آرد دولتی به این صنعت، بالا بودن هزینه آرد آزاد

به عنوان یک میان وعده غذایی به کار می رود که بسیار مفید و سالم است.

خریدار مطمئن است که این یکی از محصولات دستفروشان و محصولات غیر استاندارد خانگی نیست. قیمت آن بسیار ارزان است، در دسترس است و کیفیت این محصول را کارخانه تأیید می کند.

نان ساندویچی، پنیر، کره و مربا از طریق صنعتی تولید می شوند اما تولید سبزی و بسته بندی به صورت دستی انجام می گیرد.

### نقاط قوت اساسی

- ۱- قیمت ارزان این محصول.
- ۲- شکل و طرح ظاهری و مزه بسیار خوب این محصول که باعث جذب مشتریان می شود.
- ۳- بالا بودن تعداد مدارس، دانش آموزان، کارمندان در استان چهار محال و بختیاری.
- ۴- عاملان فروش مستخدمین مدارس هستند که بچه ها به آنها اعتماد دارند.

### نقاط ضعف اساسی

- ۱- ترجیح والدین براین مطلب که نان خانگی بهتر از نان ساندویچی و سوخاری است .
- ۲- تقریباً یک پنجم دانش آموزان از خانواده های مستضعف هستند.

## تهدیدات قابل ملاحظه

- ۱- عدم قبول همکاری با کارگاه توسط مستخدمین مدارس.
- ۲- تعطیلی مدارس بر اثر بارش برف و سردی هوا به مدت ۲ روز.

## فرصت های قابل ملاحظه

- ۱- استقبال والدین و دانش آموزان از این طرح.
- ۲- چشم و هم چشمی دانش آموزان نسبت به یکدیگر.
- ۳- صرف این هزینه توسط والدین برای دانش آموزان.
- ۴- دانش آموزانی که خوردن صبحانه را دوست ندارند.

۳- برنامه بازاریابی

مشتریان:

مشتریان ما :

دانش آموزان دبستانی، ۷ تا ۱۱ سال، مذکر و مونث

دانش آموزان راهنمایی، ۱۱ تا ۱۴ سال، مذکر و مونث

کارمندان دولت، بالای ۲۴ سال، مذکر و مونث

این محصول یک میان وعده غذایی برای دانش آموزان است که به مواد غذایی نیاز دارند به ویژه این که اغلب دانش آموزان صبحانه نمی خورند و این که کارمندان به خاطر آن که باید صبح زود به محل کار بروند از خوردن صبحانه معذورند.

این بازار در دراز مدت به محصولات ما نیاز دارد و در ۳ فصل پاییز، زمستان و بهار مصرف بیشتر و در تابستان ها مصرف کمتری دارد.

رقابت، حساسیت ها و خطر ها

رقبای ما تمام کارخانجاتی هستند که محصولات آنها توسط دانش آموزان به مصرف می رسد و مستخدمین مدارس که نمایندگی این کارخانجات در مدارسند.

نقاط ضعف: گران بودن محصولات به خاطر آن که این محصولات دارای چربی (روغن) و سرخ شده هستند در فصل زمستان و پاییز مشتریان کمتری را به خود اختصاص می دهند.

نقاط قوت: به خاطر شیرین بودن برخی از این محصولات و عادت دانش آموزان به خوردن ایمن مواد در مدرسه می توانند جایگاه خود را حفظ کنند.

اگر تمام شرایط ما ایده آل باشند با رقبای خود هم سطح خواهیم بود اما اگر شرایط ایده آل نباشد به خاطر قدمت این محصولات اندکی از سطح کارگاه ما بالا خواهند رفت. ما با تحت نفوذ قرار دادن نمایندگی این کارخانجات در مدارس مس توانیم بخشی از بازار آنها را به خود اختصاص می دهیم.

قیمت گذاری:

اول قیمت تمام شده محصول را به دست آورده

هزینه مواد اولیه + هزینه اداری + حقوق کارگران + تبلیغات + رهن تبدیل شده به اجاره + اجاره ماهیانه

که تمامی موارد فوق را برای مدت یک سال می نویسیم را با هم جمع می کنیم اما مالیات را با آن جمع نخواهیم کرد. اگر حاصل جمع فوق تعداد محصول تولید شده که می خواهند به فروش برسد در مدت یک سال شود داریم:

قیمت یک دانه محصول = تعداد محصول تولید شده که می خواهیم به فروش برسد در مدت یک سال

و بعد از گذشت ۳ ماه از روش نفوذی استفاده می کنیم.

تبلیغات:

پوسترهای تبلیغاتی، شبکه استان چهار محال و بختیاری

پایین بردن قیمت محصول از دیگر محصولات، آگاهی بخشیدن به خانواده ها در مورد اثرات مفید این محصول بر روی دانش آموزان.

این محصول به صورت مستقیم به مشتری ارائه می شود. در ابتدا پیک موتوری آن را به دست مستخدمین مدارس می رساند و آنها نیز به متقاضیان دارای اشتراک خواهند رساند.

هر ماه مدیر کارخانه برای دریافت وجوه نقد به مدارس می رود و این امکان را به دانش آموزان می دهد که نظرات و پیشنهادات و انتقادات و شکایات خود را مستقیماً به مدیر گزارش کنند.

توزیع:

محصول ما توسط پیک موتوری به دست مستخدمین ما می رسد که اولین کانال برای فروش محصول است. دیگر محصولات را به عمده فروشی منتقل کرده و در صورت لزوم یک فروشگاه دایر می کنیم. به این نحو کانال های توزیع ما با تصویری که از شرکت و محصولات در جامعه وجود دارد سازگار است. بسته بندی ما کاغذ آلومینیومی است که معروف و نشاندهنده کارخانه ماست. بله این کانال ها مقرون به صرفه است.

۵- برنامه های طرح و توسعه :

در مورد توزیع محصول تحقیقات ما ن را به طور کامل انجام داده ایم ولی در مورد قبل از تولید به تحقیقات بیشتری نیاز داریم. این محصول از نظر کیفیت و تنوع در صورت خواست مشتریان عوض خواهد شد. در غیر این صورت به همان شکل باقی مانده. این محصول باید در کل استان چهار محال و بختیاری توزیع شود. این محصول مکملی ندارد اما جانشین نان سوخاری با کره و مربا یا کره و عسل است.

۶- چارچوب قانونی و عوامل اجتماعی و محیطی

مجوز از سازمان بهداشت، امضای توافق نامه پیمان با اداره بیمه و مالیات جواز کسب و کار برای فروشگاه.

بله. این کارگاه کلیه افراد را بیمه کرده و به سعادت کارکنان احترام می گذارد.

بله. این محصول برای خانواده هایی که بچه های دبستانی و راهنمایی دارند، افرادی که در این مکان صاحب کار می شوند مانن کارگران و مستخدمین مدارس و پیک موتوری منافع زیادی را به وجود می آورد.

بله. ما قوانین زیست محیطی را در نظر گرفته عملا کار ما با این قوانین منافاتی ندارد.

بر آورد نیروی انسانی مورد نیاز:

۱- بخش تولید: از آنجا که کارخانه چند بخش تولید دارد به یک نفر مجرب به تولید و چند نفر به

عنوان دستیار نیاز داریم که مجموعا  $12 = (3+1) + (3+1) + (3+1)$

۲- بخش توزیع: در این کانال هر پیک موتوری باید روزانه به ۳ الی ۴ مدرس ه ساندویچ ها را ببرد که

در این صورت به ازای هر ۴ مدرسه یک پیک موتوری می خواهیم و اگر در استان چهار محال و

بختیاری کلا ۲۰۰ مدرسه باشد ما به ۵۰ پیک موتوری و ۲۰۰ مستخدم مدرسه نیاز داریم.

پرسنل باید دارای گواهی نامه پایان دوره خدمت و سیکل دوره راهنمایی را داشته باشند. البته بخش

تولید سوای این دو مدرک باید مهارت کافی را در این کار داشته باشند. ما هزینه ها را به مناقصه

خواهیم گذاشت.

- بر آورد فضای مورد نیاز طرح :

ما به ۲۰۰ متر مربع کارگاه نیاز داریم که باید به دو بخش مجزا تقسیم شود. این دو بخش منحصرأ برای

کارگران است و به یک اتاق  $30 \times 40$  برای جلسات یا پیک موتوری ها و رفاه آنها و به یک باب

مغازه ۳۰×۴۰ دیگر نیاز داریم که محل کارخانه و اتفاق جلسات باید یکجا و در محدوده خلوتی از شهر و باب مغازه باید در کنار مغازه های رقبای دیگر باشد.

### منابع تامین سرمایه

درصد	مبلغ	شرح
٪۱۰	۵۰۰۰۰۰۰ ریال خودم	۱- سرمایه اولیه سهامداران
٪۳۰	۱۵۰۰۰۰۰۰ ریال پیش فروش	
٪۲۰	۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال	۲- تسهیلات بانکی کوتاه مدت
٪۴۰	۲۰۰۰۰۰۰۰ ریال	۳- تسهیلات بانکی بلند مدت

### ۸- ساختار سازمانی

این شرکت یک شرکت از نوع مختلط غیر سهامی است که خانم زهرا محمدی فارسانی به عنوان شریک ضامن و افرادی که به عنوان غیر ضامن سرمایه گذاری می کنند و می توانند درصد تسهیلات بانکی را به خود اختصاص بدهند.

### ۹- برنامه زمان بندی

کارگاه ما باید قبل از شروع شدن مدارس شروع به فعالیت کند بنابراین کلیه اقدامات ما اعم از خرید مواد اولیه، ماشین آلات باید قبل از شروع شدن سال تحصیلی انجام پذیرد.



۱۱- برنامه مالی

صورت حساب سود و زیان سال اول

شرح	توضیحات	مقدار
فروش	از جدول درآمد فروش	۸۰۰۰۰۰۰ تومان
هزینه تمام شده کالای فروش رفته	از جدول محاسبه بهای تمام شده «فروش - بهای تمام شده»	۱۶۰۰۰۰ تومان
<b>سود (زیان) ناخالص</b>	از جدول هزینه های فروش	-----
هزینه های فروش	«سود(زیان) ناخالص - هزینه های فروش»	-----
<b>سود (زیان) عملیاتی</b>	با کمک جدول تامین منابع سرمایه	-----
هزینه بهره	«سود(زیان) عملیاتی - هزینه بهره»	-----
<b>سود (زیان) قبل از مالیات</b>	«سود(زیان) قبل از مالیات × نرخ مالیات»	-----
<b>مالیات</b>	«سود(زیان) قبل از مالیات - مالیات»	-----

سود (زیان) خالص

پیش بینی ترانزنامه در پایان سال اول

<p><b>الف: دارایی ها:</b> دارایی جاری (از صورت جریان نقدی): نقد : ۵۰۰۰۰۰۰۰ تومان دارایی ثابت (کل - استهلاك سال اول): ساختمان استیجاری (بهای اجاره): ۵۰۰۰۰۰۰۰ تومان تسطیح و محوطه سازی نیاز----- تاسیسات نیاز: ----- ابزار آلات فنی و آزمایشگاهی: ----- ماشین آلات و تجهیزات نیاز: ----- وسائط نقلیه: -----</p>	<p><b>ب: بدهی ها:</b> بدهی ها (بدهی بانکی + هزینه بهره - اقساط وام) ۳۰۰۰۰۰۰۰ تومان ج: سرمایه و حقوق صاحبان سهام آورده شرکا (جدول تامین سرمایه) ۲۰۰۰۰۰۰۰ تومان سود (صورت حساب سود و زیان)</p>
--	--

-----  جمع کل:-----	وسایل کارگاهی و اداری نیاز: -----  هزینه های پیش بینی نشده بخش «۱»: -----  هزینه های قبل از بهره برداری: -----  جمع کل:-----
---------------------------	--

۱۲- پیشنهادها

-----

۱۳- ضمائم

-----