**به نام خدا**

# راهنمای تهیه طرح کسب و کار

# (Business Plan)

# عنوان کسب و کار

## تولید و عرضه گلهای زینتی

۱- خلاصه مدیریتی

شرکت مورد نظر ما یا حرفه ما ایجاد یک گلخانه وسیع ،بازار توزیع (فروش)می باشد .این شرکت در راستای تولید گلهای زینتی فعالیت می نماید .

این شرکت دارای پرسنل متخصص،ساده می باشد البته افراد ساده نیاز آموزش های مرتبط را دیده اند .

هزینه ابتدایی این شرکت ۱/۶۷۰/۰۰۰/۰۰۰ریال می باشد که حدودا ۶۰٪آن توسط وام بلند مدت بانکی تامین می گردد .

تعداد پرسنل شرکت در ابتدا ۲۱ نفر می باشد .پیش بینی می شود شرکت در سال اول ۱۰٪سود به دنبال داده باشد .



**کلینیک کسب و کار**

**دفترمرکزی:اصفهان– میدان فیض– ابتدای خیابان میر تلفن:۳۶–۶۶۲۰۰۳۵–۰۳۱۱**

www.clinic.com

با توجه به نوع فعالیت امکان گسترش آن در سالهای آتی نیز وجود دارد .(چه نظر سرمایه ،پرسنلی،بازار و نوع فعالیت)

۲- نوع صنعت ، سازمان ، محصولات و خدمات

آب و هوای سرد منطقه،کمبود سرمایه،نیاز به نگهداری زیاد .

موانع:در تمام مکان هایی مکه گل مورد استفاده قرار می گیرد شاداب ماندن بیشتر گل،پذیرش سفارش و تحویل در منزل،ارائه نمونه دست گل در اینترنت و ارائه دست گل با طرح جدید .

امکان انتقال به مکان های دور(مکانی) به وسیله حمل ماشین مخصوص حمل گل .در کل تولید کنند گان و عرضه کنند گان را خودمان انجام می دهیم .

**نقاط قوت اساسی**

۱-امکان انتقال به فواصل دور .

۲-پذیرش سفارش و ارائه در منزل با تضمین کیفیت و تطابق با عکس و ویژگی موجود در سایت

۳-عرضه و تولید به عهده خودمان می باشد .

۴-ارائه دسته گل جدید (طرح های جدید)

**نقاط ضعف اساسی**

۱-مدت زمان کم شادابی گل های چیده شده .



**کلینیک کسب و کار**

**دفترمرکزی:اصفهان- میدان فیض- ابتدای خیابان میر** **تلفن:۳۶-۶۶۲۰۰۳۵-۰۳۱۱**

www.clinickar.com

۲-تازه بودن نوع فعالیت و امکان عدم اشتغال(در رابطه با سفارشات دسته گل اینترنتی)

**تهدیدات قابل ملاحظه**

۱- رقیب

۲- دولت(با تعیین مالیات)

۳- انتقال یک آفت جدید (بیماری ناشناخته)

**فرصت های قابل ملاحظه**

۱-دولت(با اعطای تسهیلات)

۲- ضعیف شدن رقبا(تولید و عرضه)

۳- یک سفارش از خارج کشور و صادرات گل .

۳- برنامه بازاریابی

مشتریان:

www.clinickar.com

مشتریان همه افراد با همه رنج سنی می توانند باشند .چون در فرهنگ جامعه ما از گل یک عادات یا عمل مطلوب محسوب می گردد مدت خاصی برای استفاده از گل مطرح نمی شود .

رقابت، حساسیت ها و خطر ها

رقبایی که همسو وهم تراز با ما باشند یا مزیت نسبی داشته باشند .

اگر تولید و عرضه آنها و امکانات آنها در سطح ما بیشتر از ما باشد .

با عرضه گلها با بسته بندی جدید و دسته گلهای متنوع و تضمین کیفیت و انتقال به نقاط دور دست بازار رقبا را به دست گرفت

قیمت گذاری:

با توجه به قیمت تمام شده ،در نظر گرفتن سود و همچنین در نظر گرفتن قیمت دیگر رقبا و همچنین جذب مشتری قیمت تعیین می کنیم .

در ابتدا از قیمت گذاری نفوذی استفاده می کنیم .

تبیلغات:

روزنامه(آگهی)، sms ، نامه پستی ، سایت های اینترنتی .

تمام فروشندگانی که توسط خود شرکت (تولید کننده)تعیین می گردد مسئول فروش خواهند بود .

محصولات خود را تلفنی(به مشتریان که تماس می گیرند ابتدا یک بار به دفتر منزل برده ودر صورت پرداخت پول جزء مشتری ها تلفنی دسته بندی می گردد .)و همچنین حضوری به نمایشگاه می رسانیم



www.clinickar.com

.همچنین از نمونه دسته گل عکس گرفته و در سایت قرار می دهیم .آموزش فروشندگان در دو بخش روابط عمومی به شکایات مشتریان اختصاص دده وبه شرکت صحت رسیدگی می کنیم .

توزیع:

فروشگاه های عمده فروشی با اسم شرکت:سفارش از طریق تلفن و ارائه نمونه با تضمین کیفیت و تطابق با عکس در اینترنت .

تحویل دسته گل در منزل را باید در بین مردم با ارائه دسته گل های مناسب جا انداخت .

بسته بندی جدید و مناسب .

۵ـ برنامه های طرح و توسعه :

بله از افراد شاغل در ان زمینه .

در صورت جا افتادن نمایندگی در جاهای مختلف شهر ودر نهایت کشور گسترش می دهیم .

مکمل را می توانیم گل های جدید و کمیاب در بازار را در نظر بگیریم .

۶ـ چارچوب قانونی و عوامل اجتماعی و محیطی

مجوز از جهاد کشاورزی نیاز می باشد .

بله احترام می گذارد .

با توجه به نیاز انسان به زیبایی و طبیعت باعث شادابی افراد می گردد .



**کلینیک کسب و کار**

**دفترمرکزی:اصفهان– میدان فیض– ابتدای خیابان میر** **تلفن:۳۶–۶۶۲۰۰۳۵–۰۳۱۱**

www.clinickar.com

بله تا جایی که امکان دارد از مواد شیمیایی برای کنترل آفات و بیماری ها استفاده می شود و ترجیحا کود ها و سموم بیولوژیک استفاده می شود .

بر آورد نیروی انسانی مورد نیاز:

بخش تولید۱۰نفر

بخش عرضه(پخش)۵نفر

بخش فروش۱۵نفر

در هر بخش یک رئیس وجود دارد .

با توجه به کاربرد و فعالیت و تخصص هزینه ها مشخص می گردد .

ـ بر آورد فضای مورد نیاز طرح :

با توجه به تعداد پرسنل و هدف افزایش پرسنل برای گسترش کار طوری محیط را در نظر می گیریم که کمبود فضا باعث کاهش عملکرد و بازدهی کارگران نگردد . مکان اداری برای فرستادن محصولات (بازار یا فروشگاه) یک بخش کوچک در نظر می گیریم .بخش رفاهی در کنار بخش کارگری و بخش کارگری گلخانه و محل فروش است .

## منابع تامین سرمایه

| شرح | مبلغ | درصد |
|---|---|---|



کلینیک کسب و کار

دفترمرکزی:اصفهان– میدان فیض– ابتدای خیابان میر تلفن:۳۶–۶۶۲۰۰۳۵–۰۳۱۱

www.clinickar.com

| | | |
|---|---|---|
| ۱- سرمایه اولیه سهامداران | - | - |
| ۲- تسهیلات بانکی کوتاه مدت | - | - |
| ۳- تسهیلات بانکی بلند مدت | ۱/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ریال | - |

۸- ساختار سازمانی

شخصی،مهندسی کشاورزی،کارشناسی،بیکار،مدیر عامل .

۹- برنامه زمان بندی

عملیات ساختمانی:۱سال

تهیه مواد اولیه و خرید ماشین آلات وراه اندازی آزمایشی:۶ماه

۱۰- ریسک ها ، مشکلات و مفرضات اساسی

از کاهش کیفیت در صورت جذب مشتری خودداری نماییم .

با توجه به تغیرات خود را با آن همسو می کنیم (در صورت امکان)

قبل از راه اندازی این مشکل را بررسی کرده وراه کارهای بر طرف کردن آنها در صورت بروز مشکل پیدا می کنیم .

## ۱۱- برنامه مالی

_____



www.clinickar.com

## صورت حساب سود و زیان سال اول

| شرح | توضیحات | مقدار |
|---|---|---|
| فروش | از جدول درآمد فروش | ۲۷۶/۰۰۰/۰۰۰ |
| هزینه تمام شده کالای فروش رفته | از جدول محاسبه بهای تمام شده | ۱۱۷/۰۰۰/۰۰۰ |
| **سود (زیان) ناخالص** | **«فروش ـ بهای تمام شده»** | ۱۵۹/۰۰۰/۰۰۰ |
| هزینه های فروش | از جدول هزینه های فروش | ۳۰/۰۰۰/۰۰۰ |
| **سود (زیان) عملیاتی** | **«سود(زیان)ناخالص ـ هزینه های فروش»** | ۱۲۹/۰۰۰/۰۰۰ |
| هزینه بهره | با کمک جدول تامین منابع سرمایه | ۱۳/۰۰۰/۰۰۰ |
| **سود (زیان) قبل از مالیات** | **«سود(زیان)عملیاتی ـ هزینه بهره»** | ۱۱۴/۰۰۰/۰۰۰ |
| **مالیات** | **«سود(زیان)قبل از مالیات × نرخ مالیات»** | ۱/۱۴۰/۰۰۰ |
| **سود (زیان) خالص** | **«سود(زیان)قبل از مالیات ـ مالیات»** | ۱۰۲/۶۰۰/۰۰۰ |

## پیش بینی ترازنامه در پایان سال اول

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



کلینیک کسب و کار

دفترمرکزی:اصفهان– میدان فیض– ابتدای خیابان میر تلفن:۳۶–۶۶۲۰۰۳۵–۰۳۱۱

www.clinickar.com

| | |
|---|---|
| **دارایی جاری(از صورت جریان نقدی):**<br>نقد : ۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰ریال<br>**دارایی ثابت(کل ـ استهلاک سال اول):**<br>ساختمان استیجاری (بهای اجاره):<br>۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰ریال<br>تسطیح و محوطه سازی نیاز:۵۰/۰۰۰/۰۰۰ریال<br>استهلاک: ----<br>تاسیسات نیاز: ۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال<br>ابزارآلات فنی و آزمایشگاهی: ۳۰۰۰۰۰۰۰ ریال<br>ماشین آلات و تجهیزات نیاز: ۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال<br>وسائط نقلیه:۵۰۰۰۰۰۰۰۰ریال<br>وسایل کارگاهی و اداری ۷۰۰۰۰۰۰۰ریال<br>هزینه های پیش بینی نشده بخش « ۱» | بدهی ها **(بدهی بانکی + هزینه بهره ـ اقساط وام)**<br>۱۰۰۰۰۰۰۰۰۰ریال<br>**ج: سرمایه و حقوق صاحبان سهام**<br>آورده شرکا **(جدول تامین سرمایه)**<br>۵۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال<br>سود**(صورت حساب سود و زیان)**<br>۱۷۰۰۰۰۰۰۰ریال |

www.clinickar.com

| | |
|---|---|
| :۵۰۰۰۰۰۰۰ریال<br><br>هزینه های قبل از بهره برداری<br>:۲۵۰۰۰۰۰۰۰ریال | |

۱۲- پیشنهادها

_____

۱۳- ضمائم

_____

www.clinickar.com