

باسمه تعالی

عنوان طرح:

.....

تدوین کننده:

محل اجرای طرح:

تاریخ:

توضیحات ضروری:

۱- خلاصه مدیریتی ، اجرایی:

توضیحات ضروری در مورد نحوه نوشتن خلاصه مدیریتی ، اجرایی

خلاصه مدیریتی مروری بر کل طرح کسب و کار است لذا پس از نوشتن بقیه قسمت های طرح

نوشته می شود.

خلاصه مدیریتی / اجرائی در حداکثر یک صفحه تهیه شده ، دید کلی نسبت به آنچه در ادامه خواهد آمد، در اختیار خواننده قرار می دهد و شامل توضیحات زیر و پاسخ به سوالات مرتبط می باشد:

زمینه و موضوع اصلی کسب و کار خود را توصیف نمائید. مأموریت و اهداف اصلی شرکت شما چیست؟ فرصت های موجود در این کسب و کار و راهبرد های دستیابی به آنها کدامند؟ بازار هدف خود را به طور خلاصه شرح نمائید.

موقعیت و جایگاه شما در آینده این کسب و کار و در میان رقبا چگونه خواهد بود؟ تیم کاری خود را معرفی نمائید. نوع کسب و کار (تولیدی، خدماتی، تجاری و...) خود را مشخص نمائید. نوع مالکیت حقوقی آن را مشخص نمائید. سرمایه مورد نیاز کسب و کار خود را از چه منابعی تأمین می کنید؟ اطلاعات مالی مهم از وضعیت گذشته و برنامه ریزی برای آینده از قبیل درآمد، سود خالص، دارائیه‌ها و

تعداد و نوع سهام ، نرخ و دوره برگشت سرمایه را مشخص نمائید.

۲- عنوان کسب و کار

مشخصات تهیه کننده طرح:

الف- شخص حقیقی:

نام و نام خانوادگی: شماره شناسنامه: تاریخ و محل تولد:

سطح و رشته تحصیلی: شغل فعلی: تجربه و تخصص:

کد ملی:

آدرس پستی:

تلفن تماس :

ب- شخص حقوقی :

نام و نوع شرکت : موضوع شرکت :
تاریخ تأسیس : شماره و محل ثبت :
تعداد و نوع سهام :

ردیف	نام و نام خانوادگی	سمت	درصد سهام	تعداد سهام	مبلغ سهام	تحصیلات	میزان تجربه و تخصص	شغل فعلی

آدرس پستی شرکت :

تلفن تماس :

۳- مشخصات محل اجرای طرح

استان :

شهرستان :

بخش :

۱- ابعاد و مساحت محل اجرای طرح

.....

.....

.....

.....

۲- نزدیک ترین شهر و فاصله ی آن تا محل کسب و کار

.....

.....

.....

۳- فاصله ی محل استقرار کسب و کار تا جاده ی اصلی، نوع راه و جاده ی مربوطه

.....

.....

.....

۴- امکانات تأمین مواد و لوازم در محل

.....

.....

.....

۵- امکانات تأمین نیروی کار ماهر در منطقه

.....

.....

.....

۶- ترسیم کروکی زمین محل استقرار کسب و کار

.....

.....

.....

۴- دورنمای شرح کسب و کار

۱- معرفی کسب و کار:

الف) شکل کسب و کارتان را بیان کنید؟ (شخص حقیقی یا حقوقی، سهام داران و نحوه ی مشارکت)

.....

.....

.....

.....

ب) نوع کسب و کارتان را بیان کنید؟ (تولیدی یا خدماتی) تولیدات یا خدمات شما چیست؟

.....

.....

.....

ج) زمان و مکان شروع طرح کسب و کار چیست؟

.....

.....

.....

د) فرصت های رشد و پیشرفت شما در کسب و کارتان چیست؟

.....

.....

.....

.....

.....

ه) مشاوران کسب و کار شما چه کسانی هستند؟ (حقوقی/مالی/فنی و ...)

.....

۲- بیان مأموریت کسب و کار

مهمترین خدمات یا تولیدات خود را که با اجرای این طرح به جامعه ارائه خواهید داد نام ببرید. چه نیازی به فعالیت شما وجود دارد؟ به این سؤال که مشتری چرا این کالا را خریداری می کند جواب دهید.

۳- اهداف اصلی :

۴- استراتژی ها (راهبردها) :

۵- برنامه ها :

۵- معرفی محصول / خدمات :

الف) مشخصات فنی محصول / خدمات به همراه نقشه / کاتالوگ / اطلاعات تکمیلی و ... را ذکر کنید ؟

.....

.....

.....

.....

ب) ویژگی منحصر به فرد محصول و یا خدمات خود را بیان کنید ؟ (بیان کنید مشتری بابت چه چیزی حاضر است به شما پول بدهد .)

.....

.....

.....

.....

.....

ج) بیان کنید جایگاه محصول یا خدمات شما نسبت به محصولات نمونه در بازار چگونه است ؟ و شما چه کاری را متفاوت با بازار موجود انجام می دهید ؟

.....

.....

.....

.....

.....

۶- تجزیه و تحلیل صنعت :

الف - تحلیل محیطی :

این بخش خلاصه ای از صنعت و اقتصاد عمومی که کسب و کار شما می خواهد در آن فعالیت کند را فراهم می کند. بررسی کنید تغییرات اجتماعی (افزایش قدرت خرید، افزایش توقعات، توجه بیشتر مردم به مسایل آموزشی و فرهنگی و از این قبیل تغییرات) در کسب و کار شما چگونه تأثیر گذار می باشد؟ برای این منظور سوالات زیر را پاسخ دهید.

۱- میزان آگاهی خود را با وضعیت گذشته / حال و آینده ی صنعت / خدمت مورد نظرتان را در ایران و جهان بیان کنید؟

.....
.....
.....

۲- موانع ورود به این صنعت چیست؟

.....
.....
.....

۳- تغییرات و پیشرفت تکنولوژی چگونه در کسب و کار شما تأثیر گذار می باشد؟

.....
.....
.....

۴- بسترهای قانونی یا سیاسی مرتبط با کسب و کار شما چیست؟

.....
.....
.....

۵- تغییرات جمعیتی چگونه بر کسب و کار شما تأثیر می گذارد؟

.....
.....
.....

۶- تغییرات فرهنگی چگونه بر کسب و کار شما تأثیر می گذارد؟

.....
.....
.....

۷- تغییرات اقتصادی (قدرت خرید، مالیات، نرخ سود جذاب و ...) در کسب و کار شما چگونه است؟

.....
.....

.....
۸- تحلیل خود را از محیط کسب و کارتان بنویسید؟ (دسترسی به مواد اولیه، آلودگی محیط زیست و ...)
.....
.....
.....

۹- موانع ورود به کسب و کار (صنعت) مورد نظر شما چیست؟
.....
.....
.....

ب- هدف گیری بازار :

۱- اندازه ی بازار هدف و کسب و کار شما در حال / آینده چگونه است؟
.....
.....
.....

۲- بیان کنید کسب و کار شما در یک بازار رو به انحطاط، ثابت و یا در حال رشد است؟
.....
.....
.....

۳- کسب و کار شما چه سهمی از بازار هدف را شامل می شود؟
.....
.....
.....

ج- تحلیل رقابتی :

۱- رقبای مستقیم شما چه کسانی هستند و توصیف محصول/خدمات از نمای مشتریان رقیب چگونه است؟
.....
.....
.....

۲- شیوه ی قیمت گذاری و بازاریابی، تبلیغات و نحوه ی فروش رقبا را بیان کنید؟
.....
.....

۳- لیست رقبای غیر مستقیم و خصوصیات آن‌ها را بیان کنید؟

۴- نقاط ضعف و قوت شما در مقابل رقبا چیست؟ (شما چه کار متفاوت با بازاری موجود انجام می دهید)

۵- چرا مشتریان شما ممکن است محصول شما را جایگزین محصول رقبا نمایند؟

۷- برنامه عملیاتی و تولید:

۱- فناوری و روش تولید مناسب محصولات / فناوری و روش ارائه مطلوب خدمات مورد انتظار کسب و کار شما چیست؟

۲- مراحل و نمودار فرایند تولید محصول / ارائه خدمات کسب و کار خود را شرح دهید.

۳- میزان مهارت فنی متقاضی و تیم مدیریت را بیان کنید .

۴- اطلاعات در مورد دانش فنی تولید محصول / ارائه خدمات و چگونگی تأمین آن را بیان کنید .

.....
.....
۵- ملاحظات زیست محیطی کسب و کار شما چیست؟
.....
.....
.....

۸- محل کسب و کار و استراتژی های بازاریابی

۱- محل کسب و کار شما کجاست؟
.....
.....
.....

۲- چرا شما این محل را انتخاب کردید؟
.....
.....
.....

۳- مشتریان شما چه کسانی هستند؟
.....
.....
.....

۴- آینده ی بازار خود را چگونه ارزیابی می کنید؟ و سهم شما در بازار چقدر خواهد بود؟
.....
.....
.....

۵- روش توزیع محصول و یا خدمات خود را توضیح دهید.
.....
.....

.....
.....
۶-مزایای توزیع و بازاریابی شما در این محل چیست ؟
.....
.....

.....
.....
۷-آیا هیچ روش توزیع دیگری وجود دارد ، که شما در حال حاضر یا در آینده از آن استفاده کنید ؟
.....
.....

.....
.....
۸-روش تبلیغ محصول یا خدمات شما چگونه است و چرا این روش را انتخاب نموده اید ؟
.....
.....

.....
.....
۹-شیوه فروش محصول شما چگونه است ؟ (اقساط، نقد)
.....
.....

.....
.....
۱۰-روش قیمت گذاری محصول شما بر چه مبنایی است ؟
.....
.....

.....
.....
۱۱-سیاست های خدمات پس از فروش شما چگونه است ؟
.....
.....

.....
.....
۱۲- روش دریافت بازخورد از مشتریان خود را بیان کنید .
.....
.....

۹- طرح توسعه

برنامه های شما برای توسعه ی محصول و تحقیق و توسعه چیست ؟

.....

.....

.....

۱۰- تیم مدیریت و نیروی انسانی (ساختار سازمانی):

۱- تیم مدیریت و نیروی انسانی را شرح دهید: (شرح مشاغل و مهارت ها را ذکر کنید .)

.....

.....

.....

۲- چارت تشکیلاتی را ترسیم نمایید.

.....

.....

.....

۱۱- برنامه‌ی زمانبندی و عملیات

برای کلیه مراحل پیاده‌سازی طرح کسب و کار و عملیات و فعالیت‌هایی نظیر عملیات ساختمانی، محوطه‌سازی، انتقال فن آوری، خرید ماشین‌آلات و دستگاه‌ها، راه‌اندازی آزمایشی، راه‌اندازی تجاری و تهیه مواد اولیه تا ساخت پیش‌بینی زمانی را انجام دهید.

ردیف	مراحل اجرای طرح کسب و کار	زودترین زمان شروع	زودترین زمان خاتمه	دیرترین زمان شروع	دیرترین زمان خاتمه	زمان شناوری

۱۲- بخش مالی :

۱- محصول :

ردیف	نام محصول	میزان تولید	واحد	قیمت تمام شده (ریال)	قیمت فروش

۲- سرمایه گذاری :

سرمایه ثابت (هزار ریال)	سرمایه در گردش (هزار ریال)	کل سرمایه گذاری (هزار ریال)

۳- برآورد حقوق و دستمزد و نیروی انسانی :

جمع حقوق (هزار ریال)	حقوق سالانه (ریال)	متوسط حقوق ماهانه	تعداد	تخصص و میزان تحصیلات	نیروی انسانی مورد نیاز	ردیف
	جمع کل					

۴- برآورد کل سرمایه گذاری :

الف- هزینه های سرمایه ای :

مبلغ (هزار ریال)	شرح
	زمین
	محوطه سازی
	ساختمان سازی
	ماشین آلات و تجهیزات و وسایل آزمایشگاهی
	تأسیسات
	وسایل حمل و نقل
	وسایل دفتر (۲۰ تا ۳۰ درصد هزینه ی ساختمان اداری)
	پیش بینی نشده (۱۰ درصد اقلام بالا)
	جمع کل

ب- هزینه های قبل از بهره برداری :

مبلغ (هزار ریال)	شرح
	هزینه های تهیه ی طرح، مشاوره، اخذ مجوز، حق ثبت، قراردادهای بانکی (۴٪ هزینه های سرمایه ای)
	هزینه های راه اندازی و تولید آزمایشی (۱۵ روز تا ۶۰ روز هزینه های آب، برق، سوخت، مواد اولیه، حقوق و دستمزد)
	هزینه آموزش نیروی انسانی (۲ درصد کل حقوق و دستمزد سالانه)
	جمع کل

ج- برآورد سرمایه در گردش :

عنوان	شرح	مبلغ (هزار ریال)
مواد اولیه و بسته بندی	۲ ماه اولیه و بسته بندی	
موجودی کالا		
تنخواه گردان	۱۵ روز تا دو ماه حقوق و دستمزد و هزینه های آب، برق، سوخت و تعمیرات	
	جمع کل	

۵- نحوه ی سرمایه گذاری :
(مبلغ به هزار ریال)

جمع	تسهیلات بانکی		سهام متقاضی		شرح
	درصد	مبلغ	درصد	مبلغ	

۶- هزینه های تولید سالانه (هزینه های جاری طرح) :

مبلغ (هزار ریال)	شرح
	هزینه ی مواد اولیه و بسته بندی
	هزینه ی حقوق و دستمزد
	هزینه ی انرژی (آب، برق و سوخت)
	هزینه ی تعمیرات و نگهداری
	هزینه ی پیش بینی نشده ی تولید (۵ درصد ارقام بالا)
	هزینه ی اداری و فروش (یک درصد ارقام بالا)
	هزینه ی تسهیلات مالی (سود یک سال تسهیلات مالی)
	هزینه ی بیمه ی کارخانه (دو در هزار سرمایه ثابت)
	هزینه ی استهلاک
	هزینه ی استهلاک قبل از بهره برداری (۲۰ درصد هزینه های قبل از بهره برداری)
	جمع کل

۷- حقوق و دستمزد پرسنل تولیدی :

ردیف	نیروی انسانی مورد نیاز	تعداد	حقوق ماهانه (ریال)	حقوق سالانه (میلیون ریال)
۱				
۲				
.....				
	جمع			
	مزایا و پاداش و حق بیمه کارفرما (معادل ۷۰٪ جمع حقوق)			

جمع کل

۸- حقوق و دستمزد پرسنل غیر تولیدی :

ردیف	نیروی انسانی مورد نیاز	تعداد	حقوق ماهانه (ریال)	حقوق سالانه (میلیون ریال)
۱				
۲				
.....				
جمع				
مزایا و پاداش و حق بیمه کارفرما (معادل ۷۰٪ جمع حقوق)				
جمع کل				

۹- استهلاک و تعمیر و نگهداری:

ردیف	شرح	ارزش دارایی (میلیون ریال)		استهلاک		تعمیر و نگهداری	
		درصد	مبلغ	درصد	مبلغ	درصد	مبلغ
۱	ساختمان			۱۰		۲	
۲	تاسیسات			۱۲		۵	
۳	وسایط نقلیه			۲۰		۱۰	
۴	ماشین آلات و تجهیزات			۱۰		۵	
۵	تجهیزات اداری			۲۰		۱۰	
جمع				-		-	

۱۰- جدول هزینه های ثابت و متغیر تولید

ردیف	شرح	هزینه		هزینه ثابت		هزینه متغیر	
		درصد	مبلغ (میلیون ریال)	درصد	مبلغ	درصد	مبلغ
۱	مواد اولیه و بسته بندی			۰		۱۰۰	
۲	حقوق و دستمزد کارکنان تولیدی			۷۰		۳۰	
۳	سوخت و انرژی			۲۰		۸۰	
۴	تعمیر و نگهداری			۲۰		۸۰	
۵	بیمه کارخانه (دو در هزار سرمایه ثابت)			۱۰۰		۰	
۶	پیش بینی نشده			۳۵		۶۵	
۷	استهلاک			۱۰۰		۰	
جمع				-		-	

۱۱- محاسبات:

الف- ظرفیت تولید:

.....

ب- قیمت فروش واحد:

.....

ج- فروش کل:

.....

د- سرمایه ثابت:

هزینه های قبل از بهره برداری + هزینه های سرمایه ای = سرمایه ثابت

.....

.....

.....

ه- کل سرمایه گذاری:

سرمایه در گردش + سرمایه ثابت = کل سرمایه گذاری

.....

.....

.....

و- محاسبه ی نقطه ی سر به سر:

$$\text{نقطه ی سر به سر} = \frac{\text{هزینه های ثابت}}{\text{هزینه ی متغیر} - \text{فروش کل}} \times 100 = \text{درصد نقطه سر به سر}$$

نقطه سر به سر بین صفر و یک است و این نسبت هرچه کوچکتر از یک باشد بهتر است و نشان دهنده درصد عملکرد نسبت به ظرفیت تولید در نقطه سر به سر است.

.....

.....

.....

ز- سود ناویژه:

هزینه تولید - فروش کل = سود ناویژه

.....
.....
.....

ح- سود ویژه:

(هزینه های عملیاتی) - سود ناویژه = سود ویژه

هزینه اداری و فروش + حقوق و دستمزد پرسنل اداری (غیر تولیدی) = هزینه های عملیاتی

ط- نرخ بازدهی سرمایه:

هزینه ی تسهیلات مالی + سود ویژه

نرخ بازدهی سرمایه = _____ =

کل سرمایه گذاری

.....
.....
.....

ی- دوره برگشت سرمایه:

.....
.....
.....

۱۴- ضمایم و پیوست ها: