

نام طرح کسب و کار :

--

نوع طرح :

☐ خدماتی ☐ تولیدی

نام و نام خانوادگی:
کلاس:

۱- خلاصه طرح کسب و کار (حداقل در پنج خط)

۲- توصیف ایده کسب و کار :

اهداف کسب و کارتان را بیان کنید ؟

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

زمان شروع طرح کسب و کار شما از چه زمان می باشد؟

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

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

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

تاریخچه کسب و کار خود را بیان کنید.

۳- چشم انداز (Vision):

چه دورنمایی یا آرمانی را برای آینده‌ی کسب و کارتان متصور هستید؟

۲-۲- مأموریت کسب و کار (Mission):

بخش ۲ - راه اندازی و سازماندهی کسب و کار

۲-۱: نام پیشنهادی برای شرکت (حد اقل پنج نام پیشنهاد کنید)

ردیف	نام پیشنهادی
۱	
۲	
۳	
۴	
۵	

۲-۲: نوع شرکت

☐ خدماتی ☐ تولیدی

۲-۳: نوع ثبت حقوقی

با مسئولیت محدود ☐ سهامی خاص ☐ تعاونی ☐ سهامی عام ☐ تضامنی ☐

۲-۴: نوع محل کسب و کار شما چیست؟

دفتر اداری ☐ اتاق اداری / مراکز رشد ☐ واحد تولیدی ☐

۲-۵: محل استقرار دفتر شما کجاست؟

مرکز شهر ☐ در حوالی مناطق مسکونی ☐ حوالی مناطق و شهرک های صنعتی ☐
خارج از محدوده شهر ☐ شهرک های صنعتی ☐ ☐

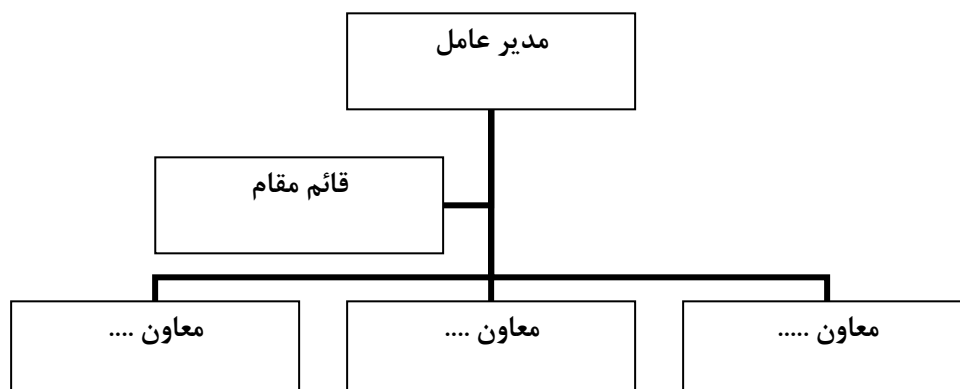
۶-۲: موسس یا موسسین

ردیف	نام خانوادگی	مدرک تحصیلی	تخصص	زمینه های کاری و تجربه
۱				
۲				
۳				
۴				

۷-۲: چه اشخاصی برای چه مسئولیتی در نظر گرفته شده اند؟

ردیف	پست سازمانی	تحصیلات	سابقه کار	توانمندی ها	منبع استخدامی	تعداد	حقوق
۱							
۲							
۳							
۴							

۸-۲: نمودار سازمانی



بخش ۳ - مدیریت خدمات (محصول)

۳-۱: چه خدمات یا محصولاتی را می خواهید عرضه کنید؟

ردیف	خدمات
۱	
۲	
۳	

۳-۲: پیشنهاد خاص شما در نوع خدماتی که ارائه می کنید چیست؟

(در این قسمت، ویژگی طرح شما و برتری هایی که این طرح نسبت به دیگر الگوها دارد بیان می شود.)

۳-۳: چه گام هایی در جهت توسعه خدمات شما ضروری است؟

(مراحلی که طرح شما باید طی کند تا تکمیل تر شود و بتواند بازار هدف بیشتری را تحت پوشش قرار دهد و خطر کپی برداری توسط رقبای را کاهش دهد، ذکر کنید و شیوه هایی که شما در ابتدای امر برای توسعه این محصول و خدمات اندیشیده اید را بیان کنید)

برآورد میزان تقاضای بازار (برای یک و دو سال آینده)

مقدار	میزان بازار بالفعل سال قبل	میزان بازار بالفعل سال جاری	میزان بازار بالفعل یکسال آینده	تعدیل بر مبنای تحقیق و مشاهده
۱-				
۲-				

برآورد میزان تولید رقبا (برای یک آینده)

خدمات - محصولات

مقدار	میزان تولید سال قبل	میزان تولید سال جاری	میزان تولید یکسال آینده	تعدیل بر مبنای تحقیق و مشاهده
۱-				
۲-				
جمع کل				

برنامه عملیاتی

توصیف خدمات - محصولات (از بعد فنی)

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

ردیف	نقاط ضعف	نقاط قوت

نقاط ضعف و قوت رقبای شما در مقابل شما چیست؟

ردیف	نقاط ضعف	نقاط قوت

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

فرصت ها و تهدیدهای کسب و کار شما کدامند؟

ردیف	نقاط ضعف	نقاط قوت

بخش ۴ - مسائل حقوقی

۴-۱: چه نوع موارد قانونی همانند مجوز و پروانه کسب باید انجام گیرند؟

- ☐ پروانه کسب ☐ مجوز تاسیس آموزشگاه ☐ پروانه تولیدی و بهره بردار ☐ مجوز از شهرداری برای محل ☐ مجوز محیط زیست ☐ مجوز نیروی انتظامی (اماکن) ☐ ثبت شرکت ☐ سایر موارد

۴-۲: چه نمونه هایی از ثبت حقوق اختراع و یا نمونه قابل مصرف را در اختیار دارید یا درخواست نموده اید؟

- ☐ ثبت اختراع در داخل کشور ☐ ثبت اختراع در خارج کشور مدت زمان ثبت:.....سال

۴-۳: با چه مسائل قانونی ممکن است مواجه شوید ؟ (توضیح دهید)

مسائل مربوط به قانون تجارت :

مسائل مربوط به کار :

مسائل مربوط به قانون تامین اجتماعی :

مسائل مربوط به قانون مالک و مستاجر :

سایر قوانین :

بخش ۵ - بازاریابی و تبلیغات

۵-۱: مشتریان

۵-۱-۱: مشتریان شما چه کسانی هستند؟

۵-۱-۲: ترکیب مشتریان شما چه گونه است؟ (سن، جنسیت، درآمد، شغل، شئون خرید، مشتریان عام و خاص)

سن (سال)	جنسیت	درآمد	شغل
☐ ۰-۶	☐ زن	☐ کم	
☐ ۶-۱۲		☐ متوسط	
☐ ۱۲-۱۸	☐ مرد	☐ زیاد	
☐ ۱۸-۲۸			
☐ ۲۸-۴۰ ☐ ۴۰-۵۰ ☐ به بالا			

۵-۱-۳: آیا مشتریانی را به عنوان مشتریان اصلی یا قراردادی مطمئن دارید؟ اگر جواب مثبت است، کدام؟ چه پتانسیل درآمد در بلند مدت و کوتاه مدت با این مسئله وابسته است؟

۵-۱-۴: آیا وابسته به عده خیلی از مشتریان بزرگ هستید؟

(آیا کسب و کاری که شما در نظر گرفته اید مشتریان اندک که از موقعیت مالی، تجاری، اجتماعی، سیاسی و ... برخوردارند را هدف قرار داده است یا نه؟)

☐ بلی و آن گروه: ☐ خیر

۵-۲: عرضه

۵-۲-۱: خدمات یا محصولات خود را از چه طریق عرضه می کنید؟

مغازه ☐ فروشگاه های زنجیره ای ☐ شرکت ☐ منزل شخصی ☐ اینترنت ☐ نمایشگاه ☐
 کانالوگ و بروشور ☐ CD ☐ کارخانه ☐ غیره ☐

۵-۲-۲: چه چیزی در نحوه ارائه خدمات شما بهتر از نحوه عرضه رقبا می باشد؟

۵-۳: قیمت

۵-۳-۱: چه استراتژی را از نظر قیمت دنبال کرده و به چه علت دنبال می کنید؟

(اگر قیمت خدمات پایین است یا بر عکس بالا است، دلیل آنرا بیان نمایید.)

☐ قیمت پایین تر از رقبا، به دلیل ☐ همسان رقبا ☐ بالا تر از رقبا، به دلیل:

۵-۳-۲: برآورد شما از قیمت ها چیست؟

☐ بازار دارد ☐ بازار ندارد

۵-۴: تبلیغات

۵-۴-۱: مشتریان چگونه از محصول / خدمات شما با خبر می گردند؟

روزنامه ☐ تلویزیون ☐ سینما ☐ بروشور و کاتالوگ ☐ تک برگ تبلیغاتی ☐ اینترنت ☐ پیامک ☐ سایر موارد ☐

۵-۴-۲: چه تدابیری را از نظر تبلیغاتی برنامه ریزی می کنید؟

ردیف	نوع تبلیغات	زمان انجام آن	هزینه

۵-۶: برنامه بازار و بازاریابی

۵-۶-۱: توصیف بازار (شامل بخش بندی بازار، بازار هدف، جایگاه خدمات)

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

۵-۶-۲: تحلیل رقبا (تعداد رقبا، رقبای بالقوه، توان رقبا)

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

بخش ۶ - صورت های مالی

۶-۱- هزینه های ثابت

۶-۱-۱- دفتر کار / کارگاه

۶-۱-۲- وسایل اداری

ردیف	شرح	تعداد	قیمت واحد	جمع (ریال)
۱				
۲				
۳				
۴				
۵				
۶				
۷				
جمع:				

۶-۱-۳- هزینه های قبل از بهره برداری

ردیف	شرح	هزینه (ریال)
۱		
۲		
۳		
جمع:		

۶-۱-۴- هزینه های ثابت پیش بینی نشده

۶-۱-۵- جدول هزینه های سرمایه گذاری طرح

ردیف	شرح	به نقل از جدول	هزینه (ریال)
۱	دفتر کار / کارگاه	۶-۱-۱	
۲	وسایل اداری	۶-۱-۲	
۳	هزینه های قبل از بهره برداری	۶-۱-۳	
۴	هزینه های ثابت پیش بینی نشده	۶-۱-۴	
جمع هزینه های ثابت طرح:			

۶-۲- هزینه های جاری (سرمایه در گردش)

۱-۲-۶- ملزومات اداری

ردیف	شرح	تعداد	قیمت واحد	جمع (ریال)
۱				
۲				
۳				
۴				
۵				
۶				
۷				
جمع:				

۲-۲-۶- سوخت و انرژی

ردیف	عنوان هزینه	مقدار تخمینی مصرفی در سال	واحد مصرفی	هزینه هر واحد (ریال)	هزینه سالانه
۱	برق		کیلووات		
۲	آب		متر مکعب		
۳	گاز		متر مکعب		
جمع:					

۳-۲-۶- هزینه استهلاک

ردیف	شرح	ارزش دارایی	ضریب استهلاک	هزینه استهلاک (ریال)
۱				
۲				
۳				
مجموع:				

۴-۲-۶- هزینه نگهداری و تعمیرات

ردیف	شرح	ارزش دارایی	ضریب نت	هزینه نت (ریال)
۱				
۲				
۳				
مجموع:				

۵-۲-۶- هزینه حقوق و دستمزد

ردیف	پست سازمانی	حقوق ماهانه	حق بیمه کارفرما (۲۳ درصد)	جمع هزینه ماهانه (حقوق و بیمه)	هزینه سالانه (ماهانه * ۱۲)	عیدی و سنوات (۳ ماه حقوق)	جمع کل سالانه
۱							
۲							
۳							
۴							
۵							
۶							
۷							
۸							
جمع :							

۶-۲-۶- بازاریابی و فروش

ردیف	شرح	هزینه (ریال)
۱		
۲		
۳		
۴		
۵		
جمع :		

۷-۲-۶- جدول هزینه های جاری طرح

ردیف	شرح	به نقل از جدول	هزینه (ریال)
۱	ملزومات اداری	۶-۲-۱	
۲	سوخت و انرژی	۶-۲-۲	
۳	هزینه استهلاک	۶-۲-۳	
۴	هزینه نگهداری و تعمیرات	۶-۲-۴	
۵	حقوق و دستمزد	۶-۲-۵	
۶	بازاریابی و فروش	۶-۲-۶	
جمع کل:			

۳-۶- جدول پیش بینی هزینه های متغیر طی ۵ سال آینده

ردیف	عنوان هزینه	مبنای افزایش	سال اول	سال دوم	سال سوم	سال چهارم	سال پنجم
۱	ملزومات اداری						
۲	سوخت و انرژی						
۳	هزینه استهلاک						
۴	هزینه نگهداری و تعمیرات						
۵	حقوق و دستمزد						
۶	بازاریابی و فروش						
	جمع سالیانه:						

۴-۶- درآمدها

۱-۴-۶- تعداد محصولات / خدمات قابل ارائه

نوع محصول / خدمات	سال اول	سال دوم	سال سوم	سال چهارم	سال پنجم

۲-۴-۶- درآمد هر محصول / خدمات

نوع محصول / خدمات	سال اول	سال دوم	سال سوم	سال چهارم	سال پنجم

۳-۴-۶- درآمد کل پیش بینی شده

نوع پروژه ها	سال اول	سال دوم	سال سوم	سال چهارم	سال پنجم
جمع کل سالیانه					

۵-۶- اطلاعات ۵ ساله ترازنامه

شرح	سال ۱	سال ۲	سال ۳	سال ۴	سال ۵
دارائیهای جاری :					
موجودی نقد					
حسابها و اسناد دریافتنی تجاری					
جمع دارائیهای جاری					
دارائیهای غیرجاری :					
دارائیهای ثابت مشهود					
سرمایه گذاری های بلند مدت					
سایر دارائی ها					
استهلاک انباشته					
جمع دارائیهای غیرجاری					
بدهی های جاری :					
حسابهای پرداختنی تجاری					
حصة کوتاه مدت وام دریافتی					
جمع بدهی های جاری					
بدهی های بلندمدت:					
حصة بلند مدت وام دریافتی					
خالص دارایی ها و بدهی ها					
حقوق صاحبان سهام :					
سرمایه					
سود انباشته					
جمع حقوق صاحبان سهام					

۸-۶- پیشنهادها