

## تعریف طرح کسب و کار:

برنامه عملی است که در آن نقشه و مسیر حرکت را بسوی غایت نهایی طرح مورد نظر جهت کسب موفقیت نشان داده و به صاحبان ایده امکان مهندسی نمودن (مجدد) ساختار نقشه و مسیر را جهت بهبود مکرر حتی در میانه راه را نیز فراهم می نماید.

### انواع طرح کسب و کار:

الف- طرح کسب و کار خلاصه ب- طرح کسب و کار کامل ج- طرح کسب و کار عملیاتی د- طرح کسب و کار وام ه- طرح کسب و کار توصیفی و- طرح کسب و کار مالی ی- طرح کسب و کار فروش

### گام های بنیادین در تهیه طرح کسب و کار

الف- جمع آوری داده های صحیح ب- تشریح دقیق و جز به جز طرح ج- تعیین نوع طرح د- تخصیص دادن مسئولیت ها

## یک طرح کسب و کار دارای مراحل زیر است:

- خلاصه مدیریتی
- توصیف کسب و کار و استراتژی
- تیم مدیریت و سازماندهی
- تحلیل بازار و رقبا
- محصول یا خدمات
- بازاریابی و فروش
- اطلاعات مالی
- ضمائم
- خصوصیات یک برنامه کسب و کار
- دارای چشم انداز منطقی
- به لحاظ مالی مطمئن ولی انعطاف پذیر
- برای امروز نوشته می شود ولی سه تا پنج سال آینده را نیز در برداشته باشد .
- یک برنامه رسمی ولی به سادگی قابل خواندن
- خلاقانه ولی از اصول پیروی می کند

## برندینگ و فرایند آن:

نام تجاری: بخش یا تمام یک علامت تجاری و یا نوعی وابستگی مفهومی به علامت تجاری یک ارائه کننده می باشد که هدف آن هویت بخشیدن به یک ویژگی برتر یک محصول می یا ارائه کننده آن می باشد. (لازم به ذکر می باشد که در دنیای

امروزی نیازی نیست تا ارائه کننده یا تولید کننده یک شخصیت واحد باشند). علامت تجاری: علامت تجاری عبارتست از: اسم، اصطلاح، علامت، نشان، طرح یا ترکیبی از همه اینها با هدف ارائه ویژگیهای منحصر به فرد یک محصول (کالا/ خدمات) نسبت به محصولات دیگر. برخی از مزایای دارابودن نام و علامت تجاری:

- هویت بخشی به محصول یا ارائه کننده و ارائه تصویر جذاب به مشتری به منظور تصویر سازی مشتریان .
- حمایت معنوی، مادی و توسعه ای از محصول یا ارائه کننده .
- حفاظت و پشتیبانی حقوق از مزایا و دستاوردهای حال و آتی محصول یا ارائه کننده.
- کمک به خریداران یا مصرف کنندگان جهت انتخاب و مصرف .
- احساس علاقه و بستر احساسی به مصرف کنندگان یا خریداران که منجر به وفاداری احتمالی مشتریان گردد.
- ایجاد امکان پیگیری روند توسعه محصول از طرف مشتریان .
- ایجاد امکان پیگیری و سنجش میزان رضایت مشتریان .
- ایجاد سهولت در یافتن و ارائه سفارش از سوی مشتریان یا خرده فروشان .
- سهولت زمینه سازی برای تقسیم بندی بازار و طراحی استراتژی های مختلف هر سهم و منطقه از بازار .
- برقراری ارتباط بیشتر با مشتریان از طریق ارائه اطلاعات تکمیلی به مشتریان

## ویژگی های مناسب یک نام تجاری:

- عدم دارابودن ظاهر و مفهوم منفی .
- مشخصه آرمان یا ویژگی برتر ذاتی یا حاصل از مصرف محصول باشد.
- منحصر به فرد باشد.
- ساده و کوتاه باشد.
- حتی المقذور در تمامی زبانها دارای بار معنایی منفی نباشد.
- قابل ثبت وقانونی شدن باشد.

## مراحل تهیه طرح کسب و کار عنوان طرح

نام و نام خانوادگی: استان / شهرستان: تاریخ: آدرس:

ایمیل :

فهرست مطالب طرح خلاصه مدیریتی تذکر مهم : شما در شرایطی می توانید این بخش یعنی خلاصه مدیریتی را به خوبی بنویسید که سایر بخش ها را نوشته باشید

## اهداف

- نکات مهم کسب و کار
- نوع کسب و کار شما چیست؟
- محل کسب و کارتان کجاست و در چه متراژ و فضایی؟
- چه تجهیزاتی را نیاز دارید و یا تجهیزات مورد نیازتان کدامند؟
- کارکنان شما چند نفرند؟ افراد کلیدی آنها کدامند و چه ویژگی هایی دارند؟ ماموریت کسب و کار شما چیست؟

## نکات مهم بازاریابی

- ویژگی های خدمات یا محصولات خود را بیان کنید.
- بازار هدف شما کدام است و ابعاد و پتانسیل رشد آن را مشخص نمایید.
- سهم شما از بازار چقدر است و چگونه افزایش می یابد؟
- مهمترین رقبای شما چه کسانی هستند؟
- استراتژی های کلیدی بازاریابی شما کدامند؟

## نکات مهم عملیات و برنامه اجرایی

الف) راجع به وضعیت فعلی کارتان از جهت اینکه :

۱. از نوع موجود هستید
۲. توسعه ای هستید یا آغازگر هستید
۳. توضیح قابل قبولی ارائه نمائید.

ب) تامین کنندگان اصلی شما چه کسانی هستند و روابط شما با آنان چگونه است؟ ج) مسائل حقوقی، قانونی و بحرانی مرتبط با کسب و کار شما چه هستند؟ آنها را لیست کنید و راهکارهای خود را برای مقابله با آنها به طور خلاصه بنویسید.

## نکات مهم مالی

در این بخش باید اطلاعات مالی از وضعیت گذشته و برنامه ریزی برای آینده را از قبیل درآمد، سود خالص، دارایی ها و ... را بیاورید. در اینجا بهتر است مقدار منابع مالی مورد نیاز خود و نحوه استفاده از آن را در زمینه های خرید ماشین آلات، توسعه محصولات جدید، سرمایه در گردش و ... بیان کنید.

## توصیف کسب و کار (شرکت)

- چشم انداز، ماموریت (رسالت)، شکل کسب و کار.
- چه نامی را برای کسب و کار خود برگزیدید؟ و به چه دلیل؟، چه زمانی کسب و کار خود را آغاز کرده اید؟
- عملیات کسب و کارتان به چه صورت است؟، محل کارتان کجاست؟
- چگونه می توان با شما ارتباط برقرار کرد؟، مشاوران کسب و کار شما چه کسانی هستند؟

## شناسایی بازار و فرصت، توصیف محصول یا خدمت

- مرور صنعت و روندها
- بررسی ساختار جمعیت شناختی و روندها
- ویژگی روانشناسی مصرف کنندگان
- ویژگی رفتاری مصرف کنندگان
- بررسی اوضاع سیاسی و روندها
- بررسی اوضاع اقتصادی و روندها
- بررسی وضعیت اجتماعی و روند تغییرات

## تغییرات تکنولوژی و روند آن

- تغییرات محیط فیزیکی کسب و کار و روند آن
- اندازه‌ی صنعت را از حیث بزرگی و کوچکی مشخص کنید
- موانع و محدودیتهای ورود به صنعت را برشمارید

## خدمات و محصولات

در این بخش ویژگی‌ها و منافع محصول و یا خدمتی که قصد تولید و فروش آن را دارید، به طور کامل بیان می‌کنید. در مورد اینکه محصول شما چیست و چه کاربردی دارد و یا به چه صورت استفاده می‌شود در این قسمت باید توضیحات کامل و مشخصی ارائه شود.

## توصیف محصول

- ویژگی‌ها و مشخصه‌های ارزش افزوده محصول شما چیست؟
- جایگاه محصول شما در برابر محصولات مشابه رقبا، در چه وضعیت و موقعیتی است؟
- آیا محصول شما عملکرد و نحوه کار متفاوت و متمایزی دارد؟

## تحقیق و توسعه

در این بخش بایستی هرگونه فعالیت های تحقیق و توسعه ای که قبل از تولید و توزیع محصول صورت می گیرد را مطرح نمایید. در آینده قرار است چه محصول یا خدمتی را علاوه بر آنچه که الان هست ارائه دهید؟

## بازاریابی (استراتژی تولید)

- تصویر (محصول یا شرکت)
- رضایت مشتری
- تأکید بر مزایا و استاندارد سازی
- اندازه بازار (شناسایی بازار هدف)

اندازه بازار را مشخص کنید و نشان دهید در برآورد اندازه بازار تا چه حد به عواملی از قبیل علاقه مندی مشتریان به محصولات/ خدمات شما، سطح درآمد آن ها و نحوه دسترسی شان به محصولات/ خدمات خود توجه کرده اید؟

## تخمین سهم بازار و فروش

برای محصول شما در بازار چه مقدار تقاضا وجود دارد؟ از کدامیک از روش های برآورد بازار استفاده کرده اید؟ از چه منابعی برای تعیین تقاضای بازار استفاده کرده اید؟ روند تغییر تقاضا به چه صورتی است؟

## ارزیابی آینده بازار

- در آینده چه سهمی از بازار را به دست خواهید آورد؟

## بازاریابی (قیمت گذاری)

- روش قیمت گذاری شما چیست؟
- نقطه سر به سر شما کجاست؟

## بازاریابی (توزیع محصول)

در این قسمت شما باید شرح کامل و دقیقی از مکان ارائه محصولات و چگونگی توزیع محصولات و خدمات خود ارائه دهید. هزینه های مربوط به هر یک از روش های توزیع که در بالا ذکر شد برای کسب و کار شما چه مقدار است؟

## بازاریابی (ترویج محصول)

جدولی مانند جدول زیر تشکیل دهید و به هر یک از روش های ترویجی تحت پارامترهای فوق امتیاز دهید و امتیاز بالاتر را بعنوان روش ترویجی خود انتخاب نمایید:

۱. روش ترویجی
۲. هزینه اثربخشی
۳. پوشش توزیع
۴. تکرار توزیع
۵. همخوانی کانال توزیع و روش ترویجی

## جمع امتیازات

روزنامه‌ها کوپن‌های تخفیف نامه‌های مستقیم تبلیغات اینترنتی تبلیغات در تلویزیون و رادیو نمایشگاهها مجلات تجاری تبلیغ کردن به وسیله بنر کارتهای ویزیت بیل بوردها .....

## شیوه فروش

چه کسانی محصولات شما را خواهند فروخت؟ چه روش‌هایی را برای فروش محصولات خود به کار خواهید گرفت؟ (تلفنی، اینترنتی، مکاتبه پستی، ارائه مستقیم به مشتری، شرکت در نمایشگاه و غیره) آموزش فروشندگانه را چگونه برنامه‌ریزی می‌کنید؟ چه روش‌هایی را برای پرداخت به مشتریان پیشنهاد می‌کنید؟ برای فروش محصولات خود از چه کانال‌هایی بهره می‌گیرید؟ چگونه به شکایت مشتریان رسیدگی می‌کنید؟

## ارزیابی ریسک

با مشکلات مربوط به تولید، کیفیت و خسارات احتمالی که تولید را متوقف می‌سازد و زمان‌های ناشی از طولانی شدن زمان طراحی و توسعه محصول چگونه برخورد می‌کنید؟

- از وارد شدن در چه زمینه‌هایی باید پرهیز کرد؟
- با ریسک تغییرات در نرخ بهره چه می‌کنید؟
- با تغییرات فناوری چگونه برخورد می‌کنید؟
- به نظر شما مسایل سیاسی مرتبط با ایده‌ی کسب و کار شما چیست؟
- به نظر شما چه مسایلی ممکن است سلامت روند پیشرفت کسب و کار شما را مختل نماید؟
- اگر حمایت سرمایه‌گذاران قطع شود برای ادامه فعالیت خود چه برنامه‌هایی را پیشنهاد می‌کنید؟
- بروکراسی چقدر می‌تواند موجب آسیب دیدن روند فعالیت‌های شما شود؟
- به نظر شما چه عواملی ممکن است باعث عدم موفقیت شما شود؟

## تحلیل رقابتی

در این قسمت باید همه‌ی فعالیت‌های رقابتی همچون محصولات، ساختارهای قیمت، تبلیغات، فعالیت‌های ترویجی و نحوه‌ی توزیع و نقل و انتقال محصول رقبا را ارزیابی کرده و اولویت‌های خدمات رسانی آنها را بررسی نمایید.

- پاسخ به سؤالات زیر شما را در تدوین استراتژی مناسب بازاریابی کمک می‌کند:
- ساعات کار، سالهای فعالیت، محصولات و خدمات رقباى خود را مشخص کنید.
- علت خرید مشتریان از رقباى مستقیم و غیر مستقیم شما چیست؟
- تجربه‌ی شما در صنعت و سالهای حضور شما در بازار چگونه بوده‌است؟
- تمایز محصول و یا خدمت شما با رقباء در چیست؟

## عملیات کسب و کار و برنامه اجرایی

### موقعیت و محل استقرار :

در این بخش از طرح کسب و کار از آنجا که در موفقیت هر کسب و کاری نقش اساسی دارد، معیارهایی که بر اساس آن محل استقرار کسب و کار خود را انتخاب کرده اید بیان کنید: وجود بازار محلی، در دسترس بودن نیروی کار، شرایط زندگی، خدمات پشتیبانی، عرضه‌ی مواد، زیر ساخت ها، هزینه‌ی اجاره و خدمات عمومی، طرح های توسعه ای در منطقه، رقابت، برداشت یا تصور از کسب و کار شما، مسئولین محلی .

### ساختمان یا فضای مورد نیاز:

#### جواز:

#### موقعیت جغرافیایی و فضای داخلی :

در اینجا به سؤالات زیر پاسخ دهید: آیا مکان شما برای مشتریان مهم است؟ اگر جواب شما مثبت است چگونه ؟ اگر مشتری به محل کسب و کار تان می آید آیا آن محل راحت است ؟ پارکینگ دارد ؟ خارج از محدوده نیست ؟ مکان رقابتی برای شما کجاست؟ مکان مورد نیاز شما چه کیفیت هایی باید داشته باشد؟ و آیا در صورت نیاز می توانید آن را توسعه دهید؟ باید محل مورد نظر را بخرید یا اجاره کنید؟

میزان سرمایه‌گذاری ثابت و امکانات و تأسیسات مورد نیاز یک طرح مطابق جداول زیر پیش‌بینی می‌گردد.

ردیف      متراژ مورد نیاز      بهای هر متر مربع      بهای کل سایر هزینه‌های مربوطه      مبلغ کل

پرداخت شده      باقیمانده

## تسطیح و محوطه‌سازی

شرح عملیات      متراژ مورد نظر      قیمت هر متر      قیمت کل

## جمع

### ساختمان ها

ردیف	نوع ساختمان	تعداد	متراژ	مصلح مورد نیاز	هزینه هر متر مربع هزینه کل
۱	ساختمان تولیدی				
۲	ساختمان اداری				
۳	ساختمان رفاهی				
۴	انبار مواد اولیه و قطعات یدکی				
۵	انبار کالای ساخته شده				
۶	ساختمان پست برق				
۷	ساختمان نگهداری				
۸	ساختمان مسکونی				
۹	سایر ...				
	جمع کل				

## تأسیسات

ردیف	شرح تأسیسات	تعداد / مقدار (واحد)	مصرف سالیانه	هزینه یک واحد (ریال)	هزینه کل
			ملاحظات		
۱	حق انشعاب برق				
۲	ترانسفورماتور				
۳	کابل کشی				
۴	تابلوها				
۵	سایر تجهیزات برق رسانی				



سیستم تهویه	۶
ژنراتور	۷
حق انشعاب آب	۸
حفر چاه و تجهیزات لازم	۹
احداث منبع هوایی	۱۰
دستگاه تصفیه و مخزن‌ها	۱۱
تانکرها	۱۲
کمپرسورها	۱۳
دیگ‌های بخار	۱۴
سیستم فاضلاب	۱۵
سیستم اطفای حریق	۱۶
سایر	۱۷

## هزینه های قبل از بهره برداری و هزینه های تاسیس

ردیف شرح محاسبات مبلغ کل

جمع کل

### تولید و عملیات:

خرید یا ساخت: مشخص کنید تصمیم به ساخت چه قطعاتی دارید و چه قطعاتی را خریداری خواهید کرد؟ آیا مونتاژ نهایی را خودتان انجام می‌دهید یا طی قراردادی به دیگران واگذار می‌کنید؟

فرایند تولید: به طور خلاصه مراحل مختلف تولید و جریان مواد و قطعات را از مواد خام تا محصول نهایی، بسته‌بندی و انبار توضیح دهید.

هزینه‌های تولید برای حداکثر ظرفیت در یک طرح مطابق جداول زیر پیش‌بینی می‌گردد :

## هزینه های مواد اولیه و بسته بندی

ردیف مواد مورد نیاز ظرفیت مورد انتظار میزان مصرف یک واحد محصول (با توجه به ضایعات ) مصرف کل (واحد)  
قیمت یک واحد قیمت کل جمع کل قیمت

## حقوق و دستمزد

ردیف محل خدمت تعداد حقوق ماهیانه حقوق و مزایای سالیانه (۱۵ ماه) بیمه سهم کارفرما ۲۳٪  
بیمه سالیانه جمع

## جمع کل حقوق و دستمزد

آب و برق و سوخت

ردیف شرح واحد ظرفیت مورد انتظار مصرف سالیانه هزینه هر واحد هزینه کل (ریال)

- ۱ برق مصرفی
- ۲ آب مصرفی
- ۳ گاز
- ۴ گازوئیل
- ۵ بنزین
- ۶ نفت

## جمع کل

## هزینه تعمیرات و نگهداری

ردیف شرح درصد مبلغ کل هزینه

- ۱ ساختمان‌ها
- ۲ ماشین‌آلات و تجهیزات
- ۳ تأسیسات

وسایط نقلیه	۴
وسایل فنی و آزمایشگاهی	۵
وسایل اداری و کارگاهی	۶
جمع	

## هزینه استهلاك

ردیف	شرح	روش استهلاك	درصد	مبلغ کل هزینه
۱	ساختمان‌ها			
۲	ماشین‌آلات و تجهیزات			
۳	تأسیسات			
۴	وسایط نقلیه			
۵	وسایل فنی و آزمایشگاهی			
۶	وسایل اداری و کارگاهی			
۷	هزینه‌های قبل از بهره‌برداری			
۸	هزینه‌های پیش‌بینی نشده			
جمع				

## جمع کل هزینه‌ها

ردیف شرح مبلغ کل

جمع

تجهیزات مورد نیاز:

لیستی از تجهیزات مورد نیاز خود را همراه با هزینه‌ی تهیه آنها فراهم آورید. در صورتی که از تجهیزات تخصصی (مانند کامپیوتر) در دفتر خود استفاده می‌کنید باید مشخصات دقیق آنها با کلیه جزییات و همچنین بودجه‌ی مورد نیاز جهت تهیه آنها را نیز در جدولی جداگانه ذکر نمایید.

#### ماشین آلات و تجهیزات

ردیف	نام ماشین‌آلات و تجهیزات	مشخصات فنی	ظرفیت و قدرت	شرکت سازنده	تعداد	قیمت هر واحد
------	--------------------------	------------	--------------	-------------	-------	--------------

قیمت کل هزینه‌های مربوطه قیمت کل

۱۰۹۸۷۶۵۴۳۲۱

جمع

#### وسایل نقلیه

ردیف	نام وسایل نقلیه	مشخصات فنی	کشور سازنده	تعداد	قیمت به ریال	هزینه‌های داخلی (ریال)
------	-----------------	------------	-------------	-------	--------------	------------------------

قیمت کل (ریال)

۴۳۲۱

جمع

#### اداری و کارگاهی

ردیف	شرح وسایل	تعداد	مشخصات فنی	قیمت یک واحد (ریال)	قیمت کل (ریال)	هزینه حمل و نصب
------	-----------	-------	------------	---------------------	----------------	-----------------

۱۰۹۸۷۶۵۴۳۲۱

## جانمایی ماشین‌آلات

درباره‌ی نحوه استقرار ماشین‌آلات، در مورد سالن تولید و تجهیزات عمده و ابعاد آنها توضیح دهید.

**کیفیت:**

تعیین کنید عوامل مهم و حیاتی در دستیابی به محصول نهایی با کیفیت مورد انتظار کدامند مخاطرات ناشی از توقف تولید: توصیف کنید محتمل‌ترین حوادث (مانند از کار افتادن ماشین‌آلات و غیره) که می‌تواند منجر به توقف تولید شود، کدامند؟ این توقف چه مدت طول خواهد کشید؟ اقدامات لازم برای ادامه کار تولید کدامند؟

## برنامه‌ی زمان‌بندی:

ساختار (نمودار سازمان) سازمانی کسب و کار: اگر نوع شرکت یا کسب و کار را مشخص کرده باشید باید نمودار سازمانی برای آن طراحی کنید. مسائل قانونی:

## در این مورد بهتر است موارد زیر را شرح دهید:

- موانع صدور پروانه برای خرید تجهیزات یا ماشین‌آلات چیست؟
- مجوزهای لازم برای شروع و ادامه کسب و کار کدامند؟
- با بهداشت محل کار یا قوانین زیست محیطی چگونه تعامل می‌کنید؟
- قوانین ویژه‌ی متخصص حرفه یا صنعت شما کدام است؟
- چه نوع بیمه‌ای را می‌توانید برای پوشش ریسک کسب و کار خود در نظر بگیرید؟
- علامت تجاری، کپی‌رایت، حق اختراع و زمان انقضاء یا خرید آن را بیان کنید.

## تیم مدیریتی

سهامداران

هیات مدیره

مدیریت اجرایی

در این بخش بایستی مطابق با آنچه در ساختار سازمانی خود ارائه کردید مدیران بخش‌های مختلف را مشخص نمایید.:

..... مدیر عامل

..... مدیریت مالی

مدیریت بازاریابی و فروش .....

مدیریت تولید.....

مشاوران حرفه ای: .....

و .....

## کارکنان:

سؤالات مهمی که بایستی در این ارتباط پاسخ دهید عبارتند از:

- آیا نیروی کار محلی به اندازه کافی در دسترس است؟ اگر نه از کجا و چگونه نیروی کار مورد نیاز را فراهم می‌سازید؟
- به چه تعداد نیروی تمام وقت و پاره وقت نیاز دارید؟
- چه نوع قراردادی با نیروی انسانی خود بسته‌اید؟
- میزان حقوق و دستمزد آنان ، چه میزان است؟
- چه منافعی همراه با حقوق از قبیل روزهای مرخصی، پاداش، پورسانت، بیمه و ... در نظر گرفته‌اید؟
- هریک از نیروهای انسانی شما چه تخصصی باید داشته باشند؟ وظایف آنان چیست؟
- آیا نیروی انسانی آموزش لازم را دیده‌اند؟ اگر آموزش ندیده‌اند برنامه شما برای آموزش آنها چیست؟
- برنامه‌های آتی شما برای نیروی انسانی چیست؟

## طرح مالی

برخی سؤالاتی که در یک برنامه مالی معمولی باید به آنها پاسخ داده شود عبارتند از :

- درآمد تخمینی شما برای سال اول چقدر است؟
- درآمد ماهانه تخمینی شما برای سال اول چقدر است؟
- شروع این حرفه چقدر هزینه در بر دارد؟
- نقدینگی ماهانه شما در طی سال اول چقدر خواهد بود؟
- نقطه‌ی سربه سر یا زمان برابری دخل و خرج شما چه زمانی خواهد بود؟
- برای اینکه به سود برسید ، چه حجم فروشی نیاز دارید؟
- دارائیه‌ها و تعهدات شما در روز افتتاح چقدر خواهد بود؟
- منابع تأمین مالی شما چیست؟
- چگونه شما از منابع مالی که تأمین کرده اید یا می‌کنید استفاده خواهید کرد؟
- وام شما چگونه تضمین می شود

و سایر موارد موردنیاز :