

بسمه تعالی

الگوی طرح کسب و کار صندوق پژوهش و فناوری غیردولتی ارزش آفرین اشراق

(Business Plan)

عنوان طرح :

.....

تاریخ شروع دوره :/...../..... تاریخ خاتمه دوره :/...../.....

تدوین کننده، تدوین کنندگان :

۱- -۴

۲- -۵

۳- -۶

نام واحد فناور

تاریخ

امضاء

مدیر شرکت

فهرست:

۱۱	۸- معرفی طرح توسعه	۳	۱- مشخصات تهیه کننده/کنندگان طرح
۱۲	۹- معرفی تیم مدیریت و نیروی انسانی	۴	۲- معرفی محل اجرای طرح
۱۲	۱۰- معرفی چارت سازمانی	۵	۳- معرفی خدمت/محصول قابل عرضه
۱۳	۱۱- معرفی فرآیند تولید	۵	۴- معرفی چشم انداز
۱۴	۱۲- معرفی بخش مالی	۶	۵- توصیف کسب و کار
۱۹	۱۳- معرفی برنامه زمانبندی اجرا	۷	۶- تحلیل بازار و ارزیابی ریسک
۱۹	۱۴- اظهار نظر کارشناسی	۱۰	۷- معرفی استراتژی های بازاریابی

خلاصه مدیریتی طرح:

- الف : موضوع اصلی کسب و کار :
- ب : تاریخ شروع کسب و کار :
- ج : شیوه فعالیت : (فردی/گروهی) :
- د : مزیت رقابتی خدمات/محصول تولیدی :
- هـ : سهم بازار :
- و : برنامه های آینده :
- ز : میزان سرمایه مورد نیاز :
- ح : آورده شخصی :
- ط : نیاز به وام :
- ی : انتظارات :

۱- مشخصات تهیه کننده طرح :

۱-۱- شخص حقیقی :

نام و نام خانوادگی : شماره شناسنامه تاریخ و محل تولد :
 سطح ورشته تحصیلی : شغل فعلی: تجربه و تخصص :
 کد ملی :
 آدرس پستی :
 تلفن تماس :

۱-۲- 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
۱								
۲								
۳								
۴								
۵								
۶								
۷								

آدرس پستی شرکت :
 تلفن تماس :

۲- معرفی محل اجرای طرح :

استان : شهرستان : بخش :

۲-۱- ابعاد و مساحت محل اجرای طرح :

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

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

.....

۲-۳- فاصله ی محل استقرار کسب و کار تا جاده اصلی به کیلومتر، نوع راه و جاده ی مربوطه (خاکی-شوسه-آسفالته)

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

۲-۴- امکانات تأمین مواد و لوازم در محل :

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

۲-۵- امکانات تأمین نیروی کار ماهر در منطقه :

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

۲-۶- ترسیم کروکی زمین محل استقرار کسب و کار

۳- خدمات/محصول قابل عرضه:

۳-۱- مهم ترین 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 سوال که مشتری چرا این کالا را خریداری می کند جواب دهید.

ردیف	نوع کالا/خدمات

۳-۲- گزینه خاص ایده کسب و کار شما چیست؟ (محور اساسی طرح شما چیست)

خدماتی تولیدی و صنعتی تجاری کشاورزی و دامپروری فرهنگی-اجتماعی

۳-۳- چه زمانی محصولات/خدمات شما وارد بازار می شوند؟

کمتر از ۳ ماه بیشتر از ۳ ماه و کمتر از ۶ ماه بیشتر از ۶ ماه و کمتر از یکسال یکسال بیشتر از یکسال

۳-۴- چه نوع موارد قانونی همانند مجوز و پروانه کسب باید انجام گیرند؟

پروانه کسب مجوز تأسیس آموزشگاه پروانه تولید و بهره برداری ثبت شرکت
 مجوز از شهرداری برای محل مجوز محیط زیست مجوز نیروی انتظامی (اماکن)
 سایر موارد (.....)

۴- چشم انداز (Vision):

چه دورنمایی یا آرزویی را برای آینده ی کسب و کارتان متصور هستید؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

۵- توصیف کسب و کار :

۵-۱- شکل کسب و کارتان را بیان کنید؟ (شخص حقیقی یا حقوقی، سهام داران و نحوه ی مشارکت)

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

۵-۲- نوع کسب و کارتان را بیان کنید؟ (تولیدی یا خدماتی) تولیدات یا خدمات شما چیست؟

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

۵-۳- زمان شروع طرح کسب و کار شما از کی می باشد؟

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

۵-۴- فرصت های رشد و پیشرفت شما در کسب و کارتان چیست؟

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

۵-۵- مشاوران کسب و کار شما چه کسانی هستند؟ (حقوقی/مالی/فنی و ...)

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

۵-۶- آینده ی بازار خود را چگونه ارزیابی می کنید؟ و سهم شما در بازار چقدر خواهد بود؟

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

۵-۷- موانع و مسائل حقوقی و قانونی (اعم از اخذ مجوز و ...) مرتبط با کسب و کار خود را بیان کنید.

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

۵-۸- میزان آگاهی خود را با وضعیت گذشته/حال و آینده ی کسب و کار مورد نظرتان را در ایران و جهان بیان کنید.

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

۵-۹- برنامه ی شما برای توسعه ی محصول و تداوم تحقیق و توسعه کارتان چیست؟

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

۶- تحلیل بازار و ارزیابی ریسک

۱- 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؟

۱-۱-۶- موانع ورود به این صنعت (به طور کلی) چیست؟

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

۲-۱-۶- تغییرات و پیشرفت تکنولوژی چگونه در کسب و کار شما تأثیر گذار می باشد؟

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

۱-۶-۳- بسترهای قانونی یا سیاسی مرتبط با کسب و کار شما چیست؟

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

۱-۶-۴- تغییرات جمعیتی چگونه بر کسب و کار شما تأثیر می گذارد؟

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

۱-۶-۵- تغییرات اقتصادی (قدرت خرید، مالیات، نرخ سود و ...) در کسب و کار شما چگونه است؟

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

۶-۱-۶- موانع ورود به کسب و کار (صنعت) مورد نظر شما چیست؟

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

۲- هدف گیری بازار :

۱-۲-۶- مشتریان شما چه کسانی هستند؟

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

۲-۲-۶- اندازه ی بازار هدف و کسب و کار شما در حال، آینده چگونه است؟

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

۳-۶-۲- بیان کنید کسب و کار شما در یک بازار رو به انحطاط، ثابت - متزلزل و یا در حال رشد است؟

.....

.....

.....

۴-۲-۶- کسب و کار شما چه سهمی از بازار هدف را شامل می شود؟

.....

.....

.....

۵-۶-۲- ترکیب مشتریان شما (از نظر سن، جنسیت و شغل) چگونه است؟

شغل	جنسیت	سن (سال) علامت بزنید
	<input type="checkbox"/> زن	<input type="checkbox"/> ۰-۶ <input type="checkbox"/> ۶-۱۲ <input type="checkbox"/> ۱۲-۱۸ <input type="checkbox"/> ۱۸-۲۸
	<input type="checkbox"/> مرد	<input type="checkbox"/> ۲۸-۴۰ <input type="checkbox"/> ۴۰-۵۰ <input type="checkbox"/> ۵۰ به بالا

۳- معرفی محصول/خدمات :

۳-۶-۱- ویژگی منحصر به فرد محصول و یا خدمات خود را بیان کنید. (بیان کنید مشتری بابت چه چیزی حاضر است به شما پول بدهد)

.....

.....

.....

۲-۳-۶- آیا محصول به صورت پایلوت صنعتی تولید شده است؟ در صورت تولید مقدار و اندازه مشخص شود.

.....

.....

.....

۳-۳-۶- 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؟

.....

.....

.....

۳-۶-۴- آیا برای دستگاه تولیدی تأیید عملکرد اخذ گردیده است؟ در صورت تأیید مدارک مستند از سازمان مربوطه ارسال شود.

.....

.....

.....

۵-۳-۶- مشخصات فنی محصول به همراه نقشه/کاتالوگ/اطلاعات تکمیلی و ... را ذکر کنید.

.....

.....

.....

۳-۶-۶- آیا محصول شما امکان پیش فروش دارد یا خیر؟

.....

.....

.....

۶-۳-۷- اطلاعات در مورد دانش فنی تولید و چگونگی تأمین آن را بیان کنید .

.....

.....

.....

۴- تحلیل رقابتی :

۴-۶-۱- رقبای مستقیم شما چه کسانی هستند و توصیف محصول/خدمات از نمای مشتریان رقیب چگونه است ؟

.....

.....

.....

۴-۶-۲- شیوه ی قیمت گذاری و بازاریابی، تبلیغات و نحوه ی فروش رقا را بیان کنید؟

.....

.....

.....

۴-۶-۳- نقاط ضعف و قوت شما در مقابل رقا چیست؟ (شما چه کار متفاوت با بازار موجود انجام می دهید؟)

ردیف	نقاط ضعف	نقاط قوت
۱		
۲		
۳		
۴		
۵		
۶		
۷		

۴-۶-۴- نقاط ضعف و قوت رقبای شما در مقابل شما چیست ؟

ردیف	نقاط قوت	نقاط ضعف
۱		
۲		
۳		
۴		
۵		
۶		
۷		

۴-۶-۵- چرا مشتریان شما ممکن است محصول شما را جایگزین محصول رقا نمایند ؟

.....

.....

.....

.....

۴-۶-۶- فرصت ها و تهدیدهای کسب و کار شما کدامند؟

ردیف	تهدیدها	فرصت ها
۱		
۲		
۳		
۴		
۵		
۶		
۷		

۷- تحلیل بازار

۷-۱- محل کسب و کار شما چیست؟

.....

۷-۲- چرا شما این محل را انتخاب کردید؟

.....

۷-۳- زمان و روش توزیع محصول و یا خدمات خود را توضیح دهید.

- زمان توزیع : روزانه هفتگی ماهانه سایر موارد
 نحوه توزیع : شخصاً شرکت های پخش و توزیع نمایندگی ها سایر موارد

۷-۴- مزایای آن چیست؟

.....

۷-۵- آیا هیچ روش توزیع دیگری وجود دارد که شما در آینده از آن استفاده کنید.

.....

.....

.....

۷-۶- روش تبلیغ محصول یا خدمات شما چگونه است ؟

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

۷-۷- چرا این روش را انتخاب نموده اید ؟

.....

.....

.....

۷-۸- شیوه فروش محصول شما چگونه است ؟ (اقساط، نقد)

.....

.....

.....

۷-۹- روش قیمت گذاری محصول شما بر چه مبنایی است ؟ چرا این روش را برگزیده اید؟
 قیمت پایین تر از رقبا همسان رقبا بالاتر از رقبا
 به چه دلیل ؟

.....

.....

.....

۷-۱۰- سیاست های خدمات پس از فروش شما چگونه است ؟

.....

.....

.....

۷-۱۱- روش دریافت بازخورد از مشتریان خود را بیان کنید .

.....

.....

.....

۸- طرح توسعه

۸-۱- برنامه های شما برای توسعه ی محصول و تحقیق و توسعه چیست ؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

۹- معرفی تیم مدیریت و نیروی

تیم مدیریت و نیروی انسانی را شرح دهید .

۱۰- چارت سازمانی

۱۲- معرفی بخش مالی

۱۲-۱- شرح هزینه ها :

الف - هزینه های قبل از بهره برداری :

مبلغ (ریال)	نوع هزینه
	۱- هزینه تهیه طرح توجیهی BP
	۲- هزینه اخذ مجوز و ثبت شرکت
	۳- هزینه عضویت در مجامع صنفی
	۴- هزینه آموزش
	۵- هزینه تحقیقات
	۶- سایر هزینه ها
	جمع کل

ب - هزینه سرمایه گذاری های ثابت (دارایی های ثابت)

ب - ۱ زمین :

نوع استفاده	متراژ مورد نیاز	مبلغ هر مترمربع (ریال)	جمع	سایر هزینه های مربوطه	جمع کل (ریال)

ب - ۲ ساختمان :

نوع ساختمان	تعداد	متراژ	بهای هر متر	سایر هزینه های مربوطه	جمع کل (ریال)
۱- ساختمان اداری					
۲- ساختمان تولیدی					
۳- ساختمان انبار					
۴- ساختمان رفاهی					
۵- ساختمان مسکونی					
۶- سایر ساختمان ها					

ب- ۳- تأسیسات :

شرح تأسیسات	تعداد/مقدار (واحد)	هزینه یک واحد (ریال)	جمع	سایر هزینه های مربوطه	جمع کل (ریال)
۱- حق انشعاب آب					
۲- حق انشعاب برق					
۳- حق انشعاب گاز					
۴- سیستم تهویه					
۵- سیستم فاضلاب					
۶- سیستم اطفای حریق					
۷- تابلوها					
۸- سیستم فاضلاب					
۹- تانکرها					
۱۰- سایر موارد					

ب- ۴- ماشین آلات، تجهیزات، وسایل آزمایشگاهی و کارگاهی :

ردیف	نام ماشین آلات یا تجهیزات	تعداد	قیمت هر واحد (ریال)	جمع	سایر هزینه های مربوطه	جمع کل (ریال)
۱						
۲						
۳						
۴						
۵						
۶						

ب- ۵- وسیله نقلیه :

ردیف	نام وسیله نقلیه	تعداد	قیمت هر واحد (ریال)	جمع	سایر هزینه های مربوطه	جمع کل (ریال)
۱						
۲						
۳						
۴						
۵						

ب- ۶- اثاثه و منصوبات :

ردیف	نام اثاثه	تعداد مورد نیاز	قیمت هر واحد (ریال)	جمع	سایر هزینه های مربوطه	جمع کل (ریال)
۱						
۲						
۳						
۴						
۵						

ب : جمع هزینه سرمایه گذاری های ثابت (دارایی های ثابت)

(جمع کل هر یک از هزینه های اقلام مربوط به بند ب به این جدول منتقل گردد)

درصد از کل	مبلغ (ریال)	نوع هزینه
		۱- زمین
		۲- ساختمان
		۳- تأسیسات
		۴- ماشین آلات و تجهیزات و وسایل آزمایشگاهی
		۵- وسایل نقلیه
		۶- اثاثه اداری
		سایر دارایی ها (۵ تا ۱۰ درصد اقلام بالا)
		جمع کل

ج - سرمایه در گردش :

درصد از کل	مبلغ (ریال)	نوع هزینه	ردیف
		مواد تولید	۱
		حقوق و دستمزد	۲
		هزینه های انرژی (آب، برق، گاز، تلفن، سوخت و..)	۳
		اجاره	۴
		اقساط	۵
		هزینه ملزومات اداری	۶
		سایر هزینه ها	۷
		جمع کل	

۱۲-۲ - جمع هزینه های سرمایه گذاری : (جمع بندهای الف + ب + ج)

ردیف	الف : هزینه های قبل از بهره برداری	ب : هزینه های سرمایه گذاری ثابت	ج : سرمایه در گردش	جمع کل هزینه های سرمایه گذاری
مبلغ				

۱۲-۳- نحوه تأمین سرمایه مورد نیاز :

ردیف	منبع	مبلغ (ریال)	درصد از کل
	جمع هزینه های برآورد شده		
۱	آورده شخصی		
۲	دوستان، اقوام و آشنایان		
۳	فرشتگان نجات		
۴	تهیه کنندگان و مشتریان		
۵	سرمایه گذاران مخاطره پذیر		
۶	دریافت وام		
۷	عرضه سهام		
	جمع کل		

۱۲-۴- هزینه کل :

نوع هزینه	مبلغ (ریال)
هزینه ی مواد اولیه و بسته بندی (بهای تمام شده کالای فروش رفته برای کسب و کارهای بازرگانی)	
هزینه ی حقوق و دستمزد (حقوق ۱۵ ماه به علاوه بیمه سهم کارفرما)	
هزینه های انرژی (آب، برق، تلفن، سوخت و ...)	
هزینه ملزومات مصرفی	
هزینه ی تعمیرات و نگهداری	
هزینه تبلیغات	
هزینه ی اداری و فروش (یک درصد اقلام بالا)	
هزینه ی تسهیلات مالی (بهره)	
هزینه ی بیمه (دو در هزار سرمایه ثابت)	
هزینه ی استهلاک	
هزینه ی استهلاک قبل از بهره برداری (۲۰ درصد هزینه های قبل از بهره برداری)	
هزینه ی بازخرید کارکنان (معادل یک ماه حقوق کارکنان بیمه شده)	
سایر هزینه ها (۵ درصد اقلام بالا)	
جمع کل	

۱۲-۵- درآمد سالانه : سال اول طرح :

ردیف	شرح درآمد	تعداد/میزان	قیمت هر واحد (ریال)	جمع کل (ریال)
۱				
۲				
۳				
۴				
۵				
۶				
	جمع کل			

۶-۱۲- صورت سود و زیان پیش بینی شده :

سال اول طرح	شرح
	درآمد پیش بینی شده
	هزینه پیش بینی شده
	سود پیش بینی شده

درصد سود پیش بینی شده سال = سود پیش بینی شده/درآمد پیش بینی شده

درصد سود پیش بینی شده سال اول =

$$\text{سال اول} = \frac{\text{هزینه ی تسهیلات مالی + سود و زیان ویژه}}{\text{کل سرمایه گذاری}} = \text{نرخ بازدهی سرمایه}$$

$$\text{نقطه سر به سر ریالی} = \frac{\text{هزینه های ثابت}}{\frac{\text{هزینه های متغیر}}{\text{فروش}}}$$

۱۳- برنامه زمان بندی اجرا و ضمامم :

پروژه مذکور تا حد امکان به مراحل جزئی تقسیم و به ترتیب در جدول فهرست شده و مدت زمان اجرای هر مرحله مشخص گردد .

زمان (ماه)															فهرست فعالیت ها	ردیف				
۱۸	۱۷	۱۶	۱۵	۱۴	۱۳	۱۲	۱۱	۱۰	۹	۸	۷	۶	۵	۴			۳	۲	۱	

بخش ضمیمه در برگیرنده اطلاعات تکمیلی در زمینه طرح می باشد . اطلاعاتی مانند بروشورها، کاتالوگ ها و مدارک مربوط به توسعه گزارش عملکرد مالی و گزارش بازرسانی، مدارک قانونی « سوابق شعلی مدیران و سایر اطلاعات مهم و مرتبط.