

به نام خدا

کاربرگ تدوین طرح کسب و کار

**ویژه تدریس دروس کارآفرینی و بازاریابی و اقتصاد**

دانشگاه های آزاد و علم و فرهنگ

## **تدوین طرح کسب و کار برای مشاغل ساده**

«آماده سازی دانشجویان مقطع کارشناسی جهت تهیه طرح کسب و کار

برای اخذ تسهیلات و راه اندازی کسب و کار خانگی و خرد»

دکتر سید حسام الدین پورعباسی

نام طرح :

نوع طرح :

خدماتی  تولیدی

تهیه کننده طرح :

تاریخ تهیه طرح :

### مشخصات کامل تهیه کننده

نام و نام خانوادگی: .....

نام پدر: .....

شماره شناسنامه: .....

محل تولد: .....

کد ملی: .....

تاریخ و محل تولد: .....

سطح و رشته تحصیلی: .....

آدرس پستی: .....

تلفن تماس (ثابت): ..... تلفن همراه: .....

بخش ۱ - کلیات کسب و کار (در صورت نیاز از صفحات اضافه استفاده شود)

بیان مسئله: (معرفی فرصت کارآفرینانه ای که شناسایی کردید)

.....

.....

.....

.....

.....

۱-۱: معرفی کسب و کار(ایده ای که با ترکیب جدید منابع می خواهید از فرصت استفاده کنید و در چه ساختار کسب و کاری)

.....

.....

.....

۱-۲: معرفی محصول یا خدمت(جمله نوآورانه و جدید بودن محصول یا گزینه جدید در محصول موجود)

.....

.....

.....

۱-۳: خلاصه اجرایی (در مجموع چگونه می خواهید یک فعالیت اقتصادی جدید مفید یا موثر تاسیس کنید)

.....

.....

.....

۱-۴: تحلیل صنعت (فرصت ها و تهدیدهای صنعت و نیروهای رقابتی موجود در صنعت)

.....

.....

.....

## بخش ۲ - راه اندازی و سازماندهی کسب و کار

۱-۲: نام واحد آتی (حد اقل سه نام پیشنهاد کنید)

ردیف	نام پیشنهادی
۱	
۲	
۳	

۲-۲: نوع شرکت

خدماتی  تولیدی

۳-۲: نوع ثبت حقوقی

با مسئولیت محدود  سهامی خاص  تعاونی  سهامی عام  تضامنی

۴-۲: نوع محل کسب و کار شما چیست؟

دفتر اداری  اتاق اداری / مراکز رشد  واحد تولیدی

۵-۲: محل استقرار دفتر شما کجاست؟

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

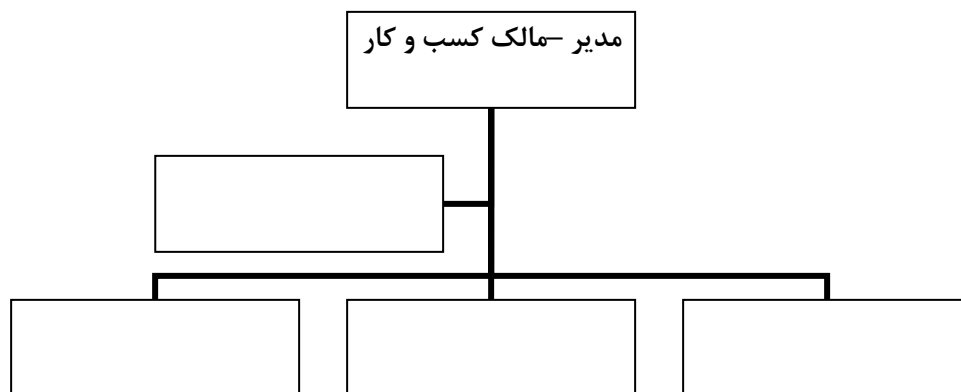
۶-۲: موسس یا موسسین

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

۸-۲: نمودار سازمانی



## بخش ۳ - مدیریت خدمات (محصول)

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

ردیف	خدمات
۱	
۲	

۳-۲: 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 رقبا 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)

.....

.....

## 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)

شغل	درآمد	جنسیت	سن (سال)
	<input type="checkbox"/> کم	<input type="checkbox"/> زن	<input type="checkbox"/> ۰-۶
	<input type="checkbox"/> متوسط		<input type="checkbox"/> ۶-۱۲
	<input type="checkbox"/> زیاد	<input type="checkbox"/> مرد	<input type="checkbox"/> ۱۲-۱۸
			<input type="checkbox"/> ۱۸-۲۸
			<input type="checkbox"/> ۲۸-۴۰ <input type="checkbox"/> ۴۰-۵۰ <input type="checkbox"/> 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 قلیلی 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  کاتالوگ و بروشور  CD  کارخانه  غیره

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



### ۳-۵: قیمت

۱-۳-۵: چه استراتژی را از نظر قیمت دنبال کرده و به چه علت دنبال می کنید؟  
(اگر قیمت خدمات پایین است یا برعکس بالا است، دلیل آنرا بیان نمایید.)  
 قیمت پایین تر از رقبا، به دلیل  همسان رقبا  بالا تر از رقبا، به دلیل:

۲-۳-۵: برآورد شما از قیمت ها چیست؟

بازار دارد  بازار ندارد

### ۴-۵: تبلیغات

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

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

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

ردیف	نوع تبلیغات	زمان انجام آن	هزینه

### ۵-۶: برنامه بازار و بازاریابی

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

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

۲-۶-۵: 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:

۲-۶- 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

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

۶-۶- چشم انداز کسب و کارتان را بنویسید (تا ۵ یا ۱۰ سال آینده می خواهید به چه جایگاهی برسید)

۶-۷- ریسک ها ، مشکلات و مفروضات اساسی

۶-۸- نقاط ضعف و قوت (دارایی ها، مهارت ها و عوامل مثبت که در اختیار دارید و کمبودها، نارسایی هایی که باید مرتفع کنید

نام و نام خانوادگی تهیه کننده:

تاریخ تهیه: