

# نمونه طرح کسب و کار

## بیزینس پلن

## ارائه شده در قالب 10 بخش

تهیه شده توسط محمد همتی

این کتابچه در مجموعه و وبسایت وردپرسی شو تهیه و تولید شده است و غیر قابل فروش می باشد.

اسم کسب و کار

.....

موضوع کسب و کار

.....

آدرس، شماره تماس و وبسایت کسب و کار

.....

.....

.....

بنیانگذار و مدیر عامل

.....

این طرح در زمستان سال ۱۳۹۷ توسط مجموعه وردپرسی شو تهیه شده است.

فهرست

- ۱- شرح کسب و کار
- ۲- منابع انسانی
- ۳- تجهیزات مورد نیاز
- ۴- سازمان (حقوقی) کسب و کار
- ۵- موقعیت و محل استقرار
- ۶- طرح تولید
- ۷- طرح بازاریابی
- ۸- طرح مالی
- ۹- استراتژیها و طرحهای توسعه
- ۱۰- خلاصه مدیریتی

## ۱- شرح کسب و کار

### الف- شرح توصیفی

این بخش از طرح کسب و کار به ماهیت فعالیت اقتصادی و روش انجام آن می پردازد. در این بخش کالا و یا خدماتی را که قصد تولید آن را دارید شرح دهید. دیدگاه شما باید وسیع باشد.

■ **چشم انداز:** جواب این سوال را بدهید که می خواهید صاحب چه کسب و کاری شوید و به کجا برسید.

■ **ماموریت:** هدف و ماموریت خود از ایجاد این کسب و کار به دقت بیان کنید و از جملاتی استفاده نمایید که تعهد و وفاداری شما را به اصول حرفه ای مورد نظر نشان دهد.

**توجه:** ما مثال ها را خیلی کوتاه و خلاصه می نویسیم شما با جزئیات بنویسید. (برای هر چیزی تحقیق لازم رو انجام دهید).

### مثال:

- **چشم انداز:** ما می خواهیم بزرگترین عرضه کننده برگه خشک انبه به بازار اروپا شویم.
- **ماموریت:** ماموریت ما این است که مشتریان با خرید محصولی سالم و فوق العاده خوشمزه با قیمتی معقول و مناسب منتفع و بهره مند شوند.

## ب- شرح بازار هدف و مشتریان بالقوه

- بازار هدف خود را توصیف کنید، مشتریان شما چه کسانی هستند؟
- چرا در یک بازار رقابتی محصول شما را بخرند؟
- ویژگی منحصر به فرد محصول شما چیست؟
- رقبا خود، سهم بازار رو روند رشد یا افول را در بازار مورد نظرتان شرح دهید.
- اهداف شما باید دقیق، قابل اندازه گیری و در دوره های کوتاه مدت و میان مدت بیان شود.

بازار هدف و مشتریان بالقوه خود را در بخش زیر شرح دهید:

## ج - برنامه ها

به روش ها عملی خود جهت دستیابی به اهداف ذکر شده اشاره کنید. برنامه ها، کارهای مشخصی هستند که شرکت باید انجام دهد تا به اهداف خود برسد. متناسب با هر هدف، باید یک برنامه وجود داشته باشد. برنامه ها باید عملگرا باشند و وظایف مشخص را بیان نمایند، زمان انتهایی برای انجام داشته باشند و اینکه چه کسی، کجا، چگونه و با چه هزینه ای این کارها رو انجام خواهند داد مشخص نمایند.

**توجه:** در برنامه ریزی همیشه زمان بندی و جدول هزینه های هر پروژه را باید از قبل آماده کرد.

### مثال:

- شرکت در نمایشگاه بین المللی در بهار ۱۳۹۸
- تهیه بروشورهای تبلیغاتی توسط مدیر بخش تبلیغات
- تدوین استانداردهای کنترل کیفیت جهت بخش تولید و ...

متن برنامه های خود را در بخش زیر بنویسید:

## د- قیمت گذاری

استراتژی خود را جهت تعیین قیمت نهایی محصولات خود بیان نمایید. به هزینه های عمده ای که تولید محصول شما را تحت تاثیر قرار می دهد اشاره کنید.

### قیمت گذاری یک کالا و یا خدمات تابعی است از:

■ نیروی کار مستقیم

■ مواد اولیه

■ سربار و یا هزینه های غیر مستقیم تولید

حاشیه سود مطلوب شما باید بر مبنای استراتژی قیمت گذاری که در ادامه انتخاب می کنید قرار گیرد. در ادامه چند مورد از استراتژی های قیمت گذاری آمده است:

■ محاسبه قیمت تمام شده و قیمت گذاری خرده فروشی

■ موضوع گیری رقابتی

■ قیمت گذاری کمتر از رقبا

■ قیمت گذاری بالاتر از رقبا

■ چند قیمتی و ...

## برای تعیین روش قیمت گذاری باید به سوالات زیر پاسخ دهید:

- آیا بازار هدف شما نسبت به قیمت حساس است؟
- ارزش مورد نظر مشتریان شما چیست؟
- آیا قیمت، نشان دهنده ارزش درک شده محصول شماست؟
- آیا شما مبنای منظمی برای تخفیفات خود در فروش مداوم، خرده فروشی، توزیع، حجم فروش و ... دارید؟

**توجه:** استراتژی قیمت گذاری شما باید حتما در طرح کسب و کار آورده شود.

## مثال ۱:

● ما در بدو کار در این شرکت به دنبال افزایش بها نیستیم، زیرا بازار هدف ما فروشگاه های ارزان قیمت هستند که قیمت محصول برایشان اهمیت زیادی دارد.

**به منظور کاهش قیمت تمام شده محصول، ما در نظر داریم خط مشی های زیر را پیش بگیریم:**

■ کاهش ضایعات مواد اولیه

■ حذف واسطه ها

■ و ...

## مثال ۲:

● هدف نهایی ما ایجاد خط تولیدی است که محصول نهایی آن منحصر به فرد باشد و بتواند مشتریان را جذب نماید. در نتیجه هدف ما ایجاد بازاری است که تنها به قیمت محصول متکی نباشد. به این منظور محصولات تولیدی ما ویژگی های منحصر به فرد را خواهند داشت که آنها را از محصولات مشابه متمایز می سازد.



شرح قیمت گذاری خود را در بخش زیر بنویسید:

## ۲- منابع انسانی

کارآفرین در تهیه طرح کسب و کار باید نسبت به تهیه رزومه خود و افرادی که با وی قصد ایجاد این کسب و کار را دارند اقدام کند. این بخش از طرح کسب و کار از اهمیت ویژه ای برخوردار است زیرا ظرفیت و توانایی کارآفرین را در محل مراحل ایجاد و توسعه کسب و کار بیان می دارد.

### این بخش از اطلاعات باید در دو محور اصلی فراهم گردد:

■ سوابق کاری در زمینه های مرتبط با کسب و کار

■ سوابق تحصیلی، آموزش و مهارت ها و پیش زمینه های فردی

### سوالات مهم بخش منابع انسانی:

■ هر یک از بخش های گوناگون شرکت به چند نفر پرسنل نیاز دارد؟

■ مهارت و تحصیلات پرسنل باید در چه سطحی باشد؟

■ چه نوع روابط سازمانی باید بین آنها برقرار باشد؟

■ هزینه های پرسنلی به تفکیک گروه های کاری چقدر است؟

شرح منابع انسانی خود را در بخش زیر وارد کنید:

### ۳- تجهیزات مورد نیاز

لیستی از تجهیزات مورد نیاز خود را همراه با هزینه تهیه آنها فراهم آورید.

#### مثال:

● مثلاً ما یک نمونه از جدول تجهیزات خریداری شده رو در بخش زیر آورده ایم.

ردیف	اقلام	تعداد	مشخصات	قیمت واحد	قیمت کل
1	تلفن	۲	پاناسونیک	۴۰۰ هزار تومان	۸۰۰ هزار تومان
2	میز اداری	۶	تک نفر چهار گوش	۲۵۰ هزار تومان	۱/۵ میلیون تومان
3	صندلی	۱۲	اداری	۴۰۰ هزار تومان	۴/۸ میلیون تومان
4	...	...	...	...	...

**توجه:** در صورتی که تجهیزاتی تخصصی (مانند کامپیوتر) در دفتر خود استفاده می کنید باید مشخصات دقیق آنها با کلیه جزییات و همچنین بودجه مورد نیاز جهت تهیه آنها را نیز در جدولی جداگانه ذکر نمایید.

شرح تجهیزات مورد نیاز خود را در جدول زیر وارد کنید. (یا جدولی مثل جدول زیر درست کنید.)

ردیف	اقلام	تعداد	مشخصات	قیمت واحد	قیمت کل
1					
2					
3					
4					
5					
6					

## ۴- سازمان (حقوقی) کسب و کار

چارچوب حقوقی که برای کسب و کار خود برگزیده اید و دلایل انتخاب آن را بیان نمایید. طبق تبصره ماده ۱۴۷ قانون مالیت ها موسسه عبارت است از هر شخص حقیقی و یا حقوقی که دارای دفاتر قانونی باشد. در صورتی که تصمیم به ثبت یک شرکت دارید باید نوع آن شرکت را مشخص نمایید. (شرکت با مسئولیت محدود - شرکت سهامی - شرکت تعاونی - شرکت تضامنی - شرکت مختلط و ...) در صورتی که شرکت سهامی باشد دکر میزان سهام، ارزش هر سهم، چکیده سوابق سهامداران، مدیران، سیستم مدیریت اطلاعات و مجوزهای مورد نیاز نیز لازم است.

**توجه:** جهت اطلاع بیشتر در این زمینه نیز می توانید به منابع مرتبط با مقررات و رویه های کسب و کار مراجعه نمایید.

### به این نکات توجه ویژه داشته باشید:

- سازمان کسب و کار خود را به طور کامل معرفی کنید.
- هیات مدیره، مدیر عامل و مدیران میانی، همچنین کادر فنی خود را معرفی نمایید.
- اصول حاکم بر روابط بین این اشخاص را هم به صورت کامل شرح دهید.
- اساسنامه، قرارداد و یا هر مستند دیگری را که در این رابطه وجود دارد ارائه دهید.

### انتخاب نام شرکت:

در انتخاب نام شرکت دقت نمایید، مبادا شما یک شرکت تولیدی باشید اما نام مبهمی داشته باشید. اگر شرکت خدماتی هستید کار دشوارتر می شود. بسیار نام خود را با یک اسم خاص ترکیب می کنند. مانند **شرکت حمل و نقل و ترابری سدیدبار**. بعضی دیگر بر نامی با مفهوم پیچیده اما با اهداف بسیار بلند مدت تاکید می کنند مانند **موسسه مکث مانا**، انتخاب چنین نامی مستلزم صرف هزینه های زیادی برای به خاطر سپاری است اما در صورت موفقیت، بسیار معروف و چشمگیر می شود.

**توجه:** انتخاب نام به هوش، ذکاوت، ذوق و دور اندیشی شما بستگی دارد. برای انتخاب نام به صورت گروهی عمل کنید.

با توجه به **ساختار حقوقی** که برای کسب و کار خود برگزیده اید، **اطلاعات مورد نیاز** را به طور کامل در بخش زیر بنویسید:

## ۵- موقعیت و محل استقرار

معیارهای انتخاب محل استقرار کسب و کار خود را به دقت بیان کنید. دسترسی به خریداران، تامین کنندگان، توزیع کنندگان، سرعت حمل و نقل کالا به بازار، هزینه مربوط به تهیه مکان (رهن، اجاره و **یا خرید**) از جمله مواردی است که می تواند مورد اشاره قرار گیرد. برآورد هزینه تهیه مکان به صورت درصدی از فروش پیش بینی شده سالیانه می تواند به ارزش این بخش از **طرح کسب و کار** بیفزاید.

**توجه:** باید توجه داشت که این بخش از طرح کسب و کار می تواند **تحت بخش تجهیزات** نیز قرار گرفته و سرفصلی را به خود اختصاص دهد.

شرح موقعیت و محل استقرار خود را در بخش زیر وارد کنید:

## ۶- طرح تولید

در صورتی که کسب و کار مورد نظر تولیدی (تولید کالا و خدمات) باشد، این بخش از طرح کسب و کار ضروری است.

شرح کامل فرآیند تولید کارخانه و ماشین آلات، تجهیزات تولیدی، تأسیسات، مواد خام، وسائل نقلیه، نیروی انسانی مورد نیاز تولیدی، تأمین کنندگان و سرمایه مورد نیاز در این بخش می‌آید.

**توجه:** در صورتی که کسب و کار بر تولید خدمات متمرکز شده باشد این بخش را طرح عملیاتی گویند. فرآیند و شرح خدماتی را که باید انجام شود به صورت مرحله ای شرح دهید.

طرح تولید خود را در بخش زیر رسم نمایید:

## ۷- طرح بازاریابی

بررسی بازار و طرح بازاریابی، سرفصل‌های مهمی در تهیه طرح کسب و کار می‌باشد. هدف این بخش متقاعد ساختن سرمایه‌گذاران و وام‌دهندگان است.

### در این بخش از طرح کسب و کار:

- نحوه رقابت در بازار
- استراتژی کلی بازاریابی و فروش
- جلب مشتری
- طرح‌های تبلیغی و ترویجی به همراه بودجه مورد نیاز جهت آنها
- فرآیند خرید و کنترل موجودی
- نحوه ورود و خروج کالا
- و در حقیقت کلیه امور مرتبط با قیمت گذاری، توزیع، تبلیغات، پیش‌بینی تولید و کنترل‌ها مورد اشاره قرار می‌گیرد.

این بخش از طرح کسب و کار تحت ۵ سرفصل زیر تهیه می‌گردد:

### الف- شرح بازار هدف

- محصول شما چیست؟
- کارآی آن کدام است؟
- طول عمر آن چه قدر است؟
- چه انواعی دارد؟



- مشتریان چه کسانی هستند؟
- کجا واقع شده اند؟
- چرا باید محصول شما را بخرند؟
- در چه زمان و تحت چه شرایطی میخرند؟
- چه نوع علایقی دارند؟
- انتظارات آنها در مورد قیمت و کیفیت چیست؟ به قیمت حساس ترند یا کیفیت؟

بازار هدف خود را شرح دهید:

## ب- طرح های تبلیغاتی و پیشبرد فروش

- تبلیغ بوسیله بنر
- کارت ویزیت
- بیل بورد
- مسابقات
- کوپن
- هدایا
- رادیو و تلویزیون
- مجله های تجاری و ...

طرح های تبلیغاتی و روش پیشبرد فروش خود را توضیح دهید:

## پ- خرید و کنترل موجودی

- چه روشی برای کنترل وردی ها و خروجی ها به شرکت خود دارید؟
- تامین کنندگان شما چه کسانی هستند و چه معیارهایی برای انتخاب دارید؟

روش خرید و کنترل موجودی خود را در کادر زیر بنویسید:

## ت) سیاست های آموزشی

- برای آموزش پرسنل بخش فروش چه تدابیری اتخاذ می کنید؟
- چه دوره های آموزشی و در چه دوره های زمانی برگزار خواهید کرد؟
- چه معیارهایی برای ارزیابی توانمندی های پرسنل خود و نیازهای آموزشی آنها دارید؟

سیاست های آموزشی خود را در کادر زیر بنویسید:

## ج- ارائه دورنمای کسب و کار با توجه به رقابت

### توضیح در مورد رقبا با ذکر:

- نام شرکت
- علایم تجاری
- محل استقرار
- فروش سالیانه
- سهم بازار
- مقایسه محصولات خود با آنها
- نحوه رقابت
- تمایز محصول شما

### نقاط قوت و ضعف نسبی رقبا مانند:

- مدیریت
- شبکه توزیع
- توانایی های تولید
- منابع مالی
- مزایای قیمت
- هزینه و نحوه تثبیت موقعیت در بازار
- چرا مشتریان از آنها خرید می کنند؟
- چگونه ممکن است محصول شما را جایگزین آن کنند؟

**توجه:** سعی کنید از روشهای بازاریابی رقبا و نحوه تبلیغات آنها به صورت درست و دقیق آگاه شوید.

**نکته:** باید کامل بررسی کنید که رقبا بر چه اساسی قیمت های خود را تعیین می کنند؟

**نکته مهم و حیاتی:** اشتباه در تشخیص قیمت گذاری رقبا می تواند به راحتی منجر به نابودی کسب و کار شود.

رقبای خود را کامل معرفی کنید.

## ۸- طرح مالی

برنامه ریزی مالی بخش مهمی از طرح کسب و کار شماست. این بخش از طرح کسب و کار مورد توجه سرمایه گذاران باقوه و قرض دهندگان می باشد.

**دو مورد از مهم ترین نتیجه های برنامه ریزی مالی عبارت است از:**

■ سود مورد انتظار و ریسک های مالی احتمالی

■ منابع مالی مورد نیاز برای اجرای طرح و زمان نیاز به آنها و نحوه باز پرداخت وام

**طرح مالی در ۳ بخش مورد بحث قرار میگیرد:**

■ پیش بینی فروش و قیمت تمام شده و قیمت گذاری در سه سال اول کسب و کار

■ جریان نقدینگی در سه سال اول بانضمام پیش بینی هزینه ها

■ ترازنامه پیش بینی شده، میزان دارایی هاف دیون و سرمایه کارآفرین و شرکا از ۶ ماه تا سه سال

اول، (هزینه ها شامل ثابت، متغیر، تولید، حمل و نقل و ...)

**خلاصه پیش بینی های مالی**

وارد سال	سال اول	سال دوم	سال سوم
فروش خالص			
سود خالص			
حاشیه ناخالص			
سود خالص پس از کسر مالیات			
حاشیه سود پس از کسر مالیات			
بازگشت روی حقوق			
بازگشت روی دارایی			
نسبت جاری			
نسبت آبی			

## الف - صورتحساب گردش نقدی

در حقیقت یک پیش بینی از وضعیت جاری مالی شما در تاریخ های موردنظر است. به عبارتی پول واقعی جمع آوری شده از فروش و پولی که برای هزینه های هر ماه پرداخت می شود را گردش نقدینگی می گویند.

## برای تهیه این صورت:

## ۱- منابع درآمد نقدی خود را لیست کنید:

■ درآمدها (پولی که شما از مشتری بابت فروش محصول خود دریافت می کنید)

■ وام

■ سرمایه گذاری ها:

■ سرمایه گذاری پولی است که شما از طرق مختلف وارد کسب و کار می کنید.

■ سرمایه گذاری در کار، سهام سرمایه گذار را افزایش می دهد.

## ۲- منابع درآمد نقدی خود را لیست کنید:

■ هزینه های ماهیانه (رفت و آمدها، تماسها و تلفنها، کارمندان، تایپو کپی، تبلیغات، قبوض، مالیات

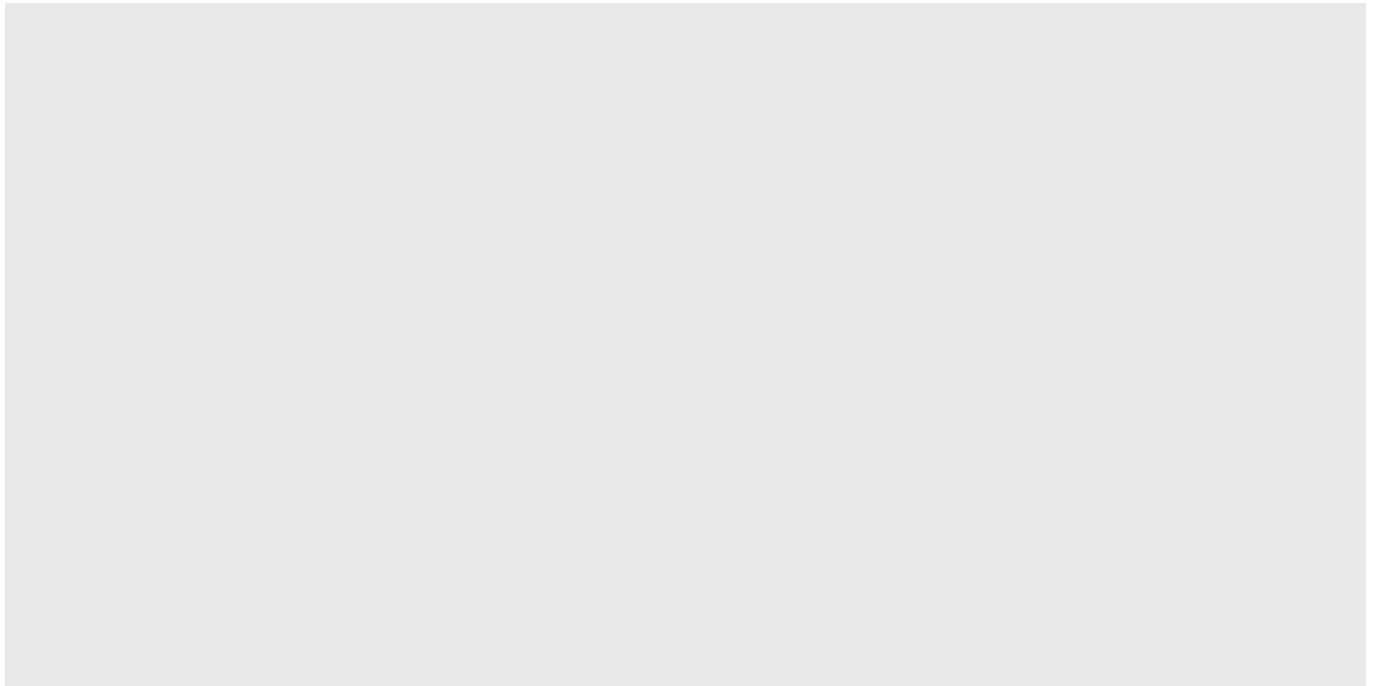
و بیمه و ...)

■ هزینه های بهره برداری (آغازین): هزینه های خرید و مواد اولیه، چاپ بروشورهای تبلیغاتی،

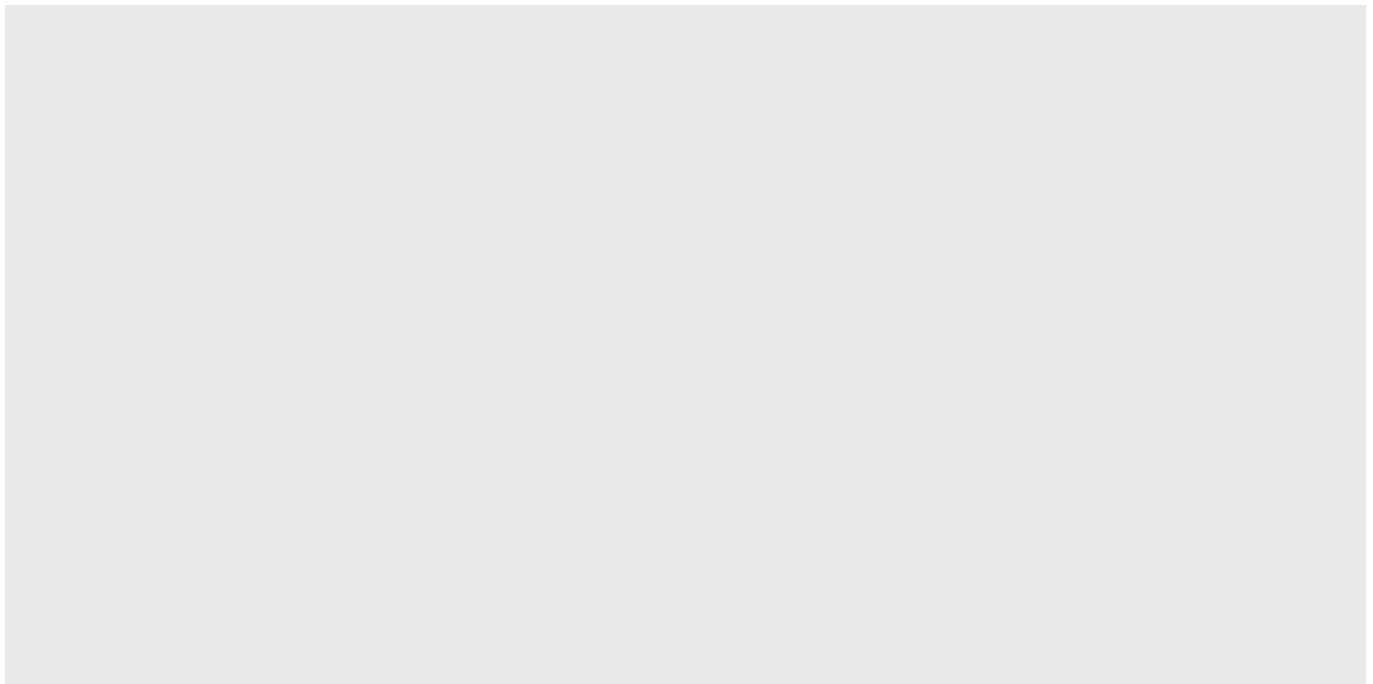
هزینه های D&R، تجهیزات و ... در حقیقت هزینه هایی که فقط یکبار برای همیشه می پردازید.

در بخش زیر هزینه های خود را محاسبه کنید.

در بخش زیر درآمد های خود را محاسبه کنید.



با توجه به مطالب عنوان شده **صورت حساب گردش نقدیگی** خود را در بخش زیر بنویسید:





درآمدها:

..... درآمد (فروش)

..... کل درآمد

هزینه ها:

..... هزینه های متغیر

..... هزینه های ثابت

..... کل هزینه ها

..... درآمد منهای هزینه: (سود یا زیان ناخالص)

..... مالیات

..... سود (زیان) پس از از کسر مالیات

با توجه به مدل ارائه شده صورتحساب درآمد خود را در کادر زیر بنویسید.

## ب- صورت حساب ترازنامه

ترازنامه تصویر مالی کسب و کار شما را در یک نقطه زمانی خاص نشان میدهد. به عبارت دیگر صورت ترازنامه چیزی را که شما دارید، در مقابل آن چیزی که بدهکار هستید مشخص می کند. ذیلا اجزای یک ترازنامه نشان داده شده است. دارایی ها را در سمت راست و بدهی و سرمایه را در سمت چپ فهرست کنید.

### ترازنامه:

بدهی های جاری

.....

.....

بدهی های ثابت

.....

.....

دارایی های جاری

.....

.....

دارایی های ثابت

.....

.....

سایر دارایی ها

.....

.....

کل بدهی ها

.....

.....

کل دارایی ها

.....

.....

حقوق صاحبان سهام

جمع داری ها = جمع بدهی ها + سرمایه (حقوق صاحبان سهام)

ذیلا نمونه ای از یکی از صورت های مالی آورده شده است.

نمونه پیش بینی صورتحساب سود و زیان: (آموزشگاه زبان)

سال سوم	سال دوم	سال اول	شرح
۱۲۰/۰۰۰/۰۰۰ تومان	۹۰/۰۰۰/۰۰۰ تومان	۶۶/۰۰۰/۰۰۰ تومان	فروش کل (دریافت شهریه)
۵۵/۰۰۰/۰۰۰ تومان	۳۰/۰۰۰/۰۰۰ تومان	۲۲/۰۰۰/۰۰۰ تومان	کل هزینه های سالانه (قیمت تمام شده محصول)
۷۵/۰۰۰/۰۰۰ تومان	۶۰/۰۰۰/۰۰۰ تومان	۴۴/۰۰۰/۰۰۰ تومان	سود خالص قبل از کسر مالیات
۷/۵۰۰/۰۰۰ تومان	۶/۰۰۰/۰۰۰ تومان	۴/۴۰۰/۰۰۰ تومان	مالیات (۱۰%)
۶۷/۵۰۰/۰۰۰ تومان	۵۴/۰۰۰/۰۰۰ تومان	۳۹/۶۰۰/۰۰۰ تومان	سود خالص پس از کسر مالیات

**توجه:** استفاده از تحلیل نقطه سر به سر در توجیه اقتصادی فعالیت، روش تامین سرمایه، برنامه جهت اخذ وام و استفاده از هر گونه تسهیلات مالی و بانکی، کنترل های درون سازمانی شامل نحوه کنترل گردش نقدینگی، فروش، ورود و خروج کالا، حق امضای چک و قراردادها و روش پیشگیری از فساد مالی در موسسه نیز در این بخش مطرح می گردد.

## ۹- استراتژیها و طرحهای توسعه

### چشم انداز رشد و توسعه در کسب و کار

■ چه عواملی با گذشت زمان سبب موفقیت این فعالیت اقتصادی خواهد شد؟ به منابع مالی در دراز مدت، طرحهای مدیریتی و تدابیر خاص خود در این زمینه اشاره کنید.

### چشم انداز رشد و توسعه را در کسب و کار خود شرح دهید:

■ ملاحظه ای تغییر کند چه اتفاقی خواهد افتاد؟

■ چقدر وضعیت مالی شما تحت تاثیر قرار خواهد گرفت؟

■ آیا مخاطراتی که باعث افت جریات نقدی ترازنامه و کاهش سودآوری طرح خواهد شد، آنقدر هست

که کل شرکت به صورت جدی با خطر مواجه شود؟

برخی از ریسک‌هایی که با آنها مواجه هستید عبارت‌اند از:

■ فضای عمومی کسب و کار (رقبای جدید، رشد و یا افول بازار، تغییرات و تحولات اجتماعی و سیاسی و ...)

■ نوسانات نرخ ارز

■ رکود اقتصادی

■ نرخ تورم

■ نرخ مواد اولیه

■ قوانین مقررات و سیاست‌های اقتصادی از جمله:

■ مجوزها و تاییدیه‌ها

■ تعرفه‌ها

■ کمک‌های دولتی

■ افزایش مالیات

■ وضع قوانین و مقررات جدید

■ تغییرات عقاید و افکار عمومی

■ تغییرات فناوری

برای وضعیت‌های پیش‌بینی نشده چه تدابیری اندیشیده‌اید؟

## ۱۰- خلاصه مدیریتی

خلاصه مدیریتی پس از اتمام طرح تجاری تهیه می‌گردد و هدف از آن جلب توجه سرمایه‌گذاران بالقوه، وام‌دهندگان و مؤسسات اعتباری می‌باشد. ابتدا تهیه کننده طرح باید به اختصار مفهوم فعالیت اقتصادی مورد نظر را توصیف کند و سپس رویه‌ها و رشد بالقوه را در این صنعت متذکر شود. سپس با اشاره به فرصتهای موجود، روش بازاریابی خود را ذکر نماید و به برخی از نتایج مهم مالی که ناشی از اعمال روش ذکر شده است اشاره کند. در حقیقت چکیده مطالب موجود در طرح کسب و کار در این بخش آورده میشود.

این بخش از طرح، بیانگر ارزش کل طرح است که شامل موارد ذیل می باشد:

- دورنما و روند آتی شرکت
- تحلیل رقبا
- خلاصه تحلیل بازار
- پیش بینی های صنعت

**توجه:** بهتر است خلاصه مدیریتی پس از تهیه، بعد از بخش اول (شرح فعالیت) قرار گیرد.

### پس از مطالعه نمونه زیر، خلاصه مدیریتی طرح خود را تهیه نمایید.

شرکت مربای شیرین کام دارای تخصص در تولید و بازاریابی انواع مربای معمولی و مارمالاد می باشد. محصول اصلی این شرکت شیشه های ۲۵۰ گرمی مربا از میوه های پرتقال، انجیر، انبه، زردآلو و ... است. زیربنای کارخانه عبارت است از چهار ساختمان متصل به یکدیگر واقع در زمینی به مساحت ۲ هکتار.

**سایر تجهیزات و امکانات شرکت عبارتند از:** یک سردخانه با ظرفیت چهار هزار متر مکعب، خطر

فرآوری میوه، ساختمان انبار مرکزی، ساختمان اداری و نهارخوری

شرکت دارای ۲۲۰ نفر پرسنل تمام وقت و ۱۸۰ نفر نیمه وقت (فصلی) می باشد. و ماموریت شرکت اضافه کردن ارزش افزوده به محصولات منطقه از طریق تولید مربا و مارمالاد با کیفیت عالی و فروش آن به بازارهای ملی و بین المللی با قیمت رقابتی می باشد.

**درآمد این شرکت طی سه سال گذشته** رشد پایداری به میزان ۲۵ درصد در سال داشته که عمدتاً

ناشی از به دست آوردن سهم بیشتری از بازار به خاطر تحویل به موقع و کیفیت بهتر بوده است.

حاشیه سود خالص به ترتیب ۹ - ۱۰ و ۱۰,۵ درصد بوده است. شرکت در حال حاضر ۱۰ درصد بازار در

اختیار دارد. موفقیت اخیر شرکت امضاء توافق نامه با یک شرکت غذایی دانمارکی است که متخصص

تامین محصولات غذایی برای هتل ها و رستوران ها در اتحادیه اروپاست. انتظار می رود این همکاری

به میزان قابل ملاحظه ای در افزایش درآمد و سودآوری شرکت موثر باشد. برآوردهای مالی نشان دهنده

رشد متوسط ۳۰ درصدی شرکت مربای شیرین کام طی سه سال آینده می باشد. دارائی های شرکت

مربای شیرین کام آزاد هستند و شرکت در حال حاضر هیچگونه بدهی ندارد.

پیشنهاد میکنم مقاله آموزش نوشتن طرح کسب و کار (بیزینس پلن) را حتما مطالعه کنید.

### ۱۳ مرحله تا نوشتن بیزینس پلن

پیشنهاد میکنم دو مقاله زیر را مطالعه کنید.

مراحل راه اندازی کسب و کار اینترنتی

مراحل ساخت فروشگاه اینترنتی

#### تحریر و گرافیک: محمد همتی

- موسس و مدیر سایت برنامه نویسی سورس ایران
- موسس و مدیر سایت وردپرسی شو
- مدرس دوره های طراحی سایت و راه اندازی کسب و کار اینترنتی
- طراح و برنامه نویس بیش از ۸۰ وبسایت
- مشاور در زمینه راه اندازی کسب و کار اینترنتی و برنامه نویسی

#### آدرس سایت ها:

[www.wpshe.com](http://www.wpshe.com)

[www.sourceiran.com](http://www.sourceiran.com)

