

به نام خدا

## راهنمای تهیه طرح کسب و کار

(Business Plan)

مدرس:

مصطفی زمین پرداز

## عنوان کسب و کار

کافی نت گل رز

## مشخصات تهیه کننده طرح

سطح و رشته تمصیلی: کاردانی مددکاری خانواده

نام و نام خانوادگی: علی رضا نصر

شغل فعلی: کارمند اداره زندانها

کد ملی: .....

تجربه و تفصص: .....

تاریخ و محل تولد: .....

شماره شناسنامه: .....

آدرس پستی: .....

.....

تلفن تماس: ۰۹۱۳۳۶۸۹۱۶۸

توجه: در صورتی که طرح کسب و کار به صورت گروهی تهیه شده است، مشخصات همکاران اصلی در پیوست آورده شود.

## ۱- خلاصه مدیریتی

در خلاصه مدیریتی مواردی از قبیل توصیف زمینه کسب و کار و اصل موضوع، فرصت و استراتژی، بازار هدف، مزیت های رفاهی، سوددهی باید به صورت خلاصه بیان شود.

## خلاصه مدیریتی طرح

کافی نت گل رز دارای تخصص ارائه خدمات اینترنتی می باشد. محصول اصلی این کافی نت ارائه خدمات اینترنتی و پاسخ گویی به نیازهای اینترنتی مردم است.

زیر بنای کافی نت عبارت است ۲۴ متر مربع که دارای ۱۰ سیستم، آبدارخانه و انبار می باشد.

سایر تجهیزات و امکانات شرکت عبارتند از: ساعت، صندلی های راحتی، گلدان ها، دستگاع فکس، کپی، چاپگر، بخاری، کولر، میز مسئول کافی نت.

کافی نت دارای ۵ نفر کارمند با سمت مدیر، همکار، رابط، کارگر و تعمیر کار می باشد. ماموریت کافی نت ارائه خدمات اینترنتی با سرعت بالا و با قیمت رقابتی می باشد.

درآمد این شرکت طی سه سال گذشته رشد پایداری به میزان ۱۰ درصد در سال داشته است که عمدتاً ناشی از بدست آوردن بیشترین مشتری و ارائه خدمات اینترنتی با کیفیت بهتر و سرعت بالا بوده است.

حاشیه سود خالص به ترتیب ۷، ۹۰، ۱۰ درصد بوده است. کافی نت در حال حاضر ۱۰ درصد مشتریان را در اختیار دارد. موفقیت اخیر کافی نت امضاء توافق نامه با شرکت ها جهت ارائه خدمات اینترنتی است. انتظار می رود این همکاری به میزان قابل ملاحظه ای در افزایش درآمد و سود آوری کافی نت موثر باشد. برآورد های مالی نشان دهنده رشد متوسط ۲۰ درصدی کافی نت گل رز طی سه سال آینده می باشد. دارائیهای کافی نت آزاد بوده و در حال حاضر هیچگونه بدهی ندارد.

## ۲- نوع صنعت ، سازمان ، محصولات و خدمات

موانع ورود به این صنعت کدامند؟ خصوصیات و کاربردهای محصول/ خدمات شما چیست؟ وجه تمایز محصول / خدمت شما با سایر محصولات بازار چیست؟ نحوه تولید محصول/ خدمت شما به چه صورتی است؟

مشکلات عدیده گرفتن مجوزهای مربوطه از جمله موانع ورود می‌باشد. از جمله خدمات کافی نت می‌توان به پرداخت قبوض مردم توسط متصدی کافی نت ، همچنین ثبت نام کنکور های سراسری و آزمایشی و نامه های قانونی و نیز با استفاده از مطالب علمی سایت های اینترنتی تحقیقات و مقالات دانشجویان و دانش آموزان را راهنمایی و تکمیل می‌کند. وجه تمایز این کافی نت با سایر کافی نت ارائه خدمات به بهترین وجه و کیفیت بالا و سرعت قابل توجه آن می‌باشد. سعی نموده خدمات را به بهترین وجه ممکن انجام داده و رضایت و آسایش مردم را در زمینه کارهای اینترنتی فراهم نماید.

### نقاط قوت اساسی

- ۱- ارائه خدمات پرداخت قبوض
- ۲- انجام ثبت نام های مختلف اینترنتی
- ۳- انجام تحقیقات و مقالات دانشجویی و دانش آموزی
- ۴- ارائه اینترنتی با بالاترین سرعت ممکن

### نقاط ضعف اساسی

- ۱- قطع اینترنت در بعضی مواقع
- ۲- کاهش سرعت خدمات اینترنتی به دلیل ترافیک کاری
- ۳- کنترل نکردن کامل مشتریان جهت استفاده نامناسب از اینترنت
- ۴- عدم آشنایی بعضی مردم با خدمات اینترنتی

## تهدیدات قابل ملاحظه

- ۱- رقابت ناسالم بعضی از همکاران
- ۲- عدم همکاری بعضی از ISP ها با مراکز خدمات کافی نتي
- ۳- ارائه خدمات نامطلوب توسط افرادی که فاقد مهارت و مجوزهای مربوطه می باشند
- ۴- دخالت ارگان های دولتی در انجام خدمات اینترنتی به طور گسترده

## فرصت های قابل ملاحظه

- ۱- مشتری یابی با معرفی خدمات اینترنتی به مردم
- ۲- ارائه دانلود رایگان در زمان های خاص
- ۳- ارائه خدمات ویژه و تخفیفات به مشتریان دائمی
- ۴- انجام پروژه ها و مقالات دانشجویی و دانش آموزی

## ۳- برنامه بازاریابی

مشتریان:

مشتریان شما چه کسانی هستند؟ چرا بازار به محصولات/خدمات شما نیاز دارد؟ این بازار تا چه مدت به این محصولات/خدمات نیاز دارد؟ رابطه بین مصرف کننده و خریدار اصلی به چه صورتی است؟ مشتریان شما چه ویژگی هایی (سن، جنس، سبک زندگی مستقل) دارند؟

مردم عادی، دانشجویان و دانش آموزان مشتریانمان هستند. جهت انجام خدمات اینترنتی، پرداخت قبوض و مقالات به خدمات کافی نت نیاز است. این بازار دائما به این خدمات نیاز دارد. این رابطه متقابل می باشد. مشتریان اغلب دانشجویان و دانش آموزان می باشند.

اندازه بازار:

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 درآمدی آنها و نحوه دسترسی شان به محصولات/خدمات خود توجه کرده اید؟

هدف من این است که بخش بزرگی از خدمات کامپیوتری را در بازار به خودم اختصاص بدهم و تا جایی که می توانم در بازار حرف اول را در ارائه خدمات به مشتریان بزنم و همچنین کیفیت و قیمت مناسبی را در بازار ارائه دهم . کامپیوتر یک دنیای کاملا پیچیده و بزرگی دارد، هدف من این است که در آینده بخش بیشتری از آن را شناسایی کنم و خدمات بیشتری در همان زمینه ارائه بدهم .

تخمین سهم بازار و فروش:

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

تقاضا برای ارائه خدمات اینترنتی بالاست. از منابع متنوعی برای تعیین تقاضای بازار استفاده می شود. روند تغییر تقاضا بسته به انواع خدمات اینترنتی دارد و فصول پیک کاری دارد.

ارزیابی آینده بازار

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

کسب در آمد بیشتر و پس انداز بیشتر طی پنج سال آینده جزء برنامه ی اینجانب می باشد . خواستار احاطه بزرگ ترین کافی نت با ایده ها و روش های جدید طی پنج سال آینده می باشم. در این زمینه افزایش خدمات را خواهم داشت و به دنبال ایجاد شغل برای افراد بیکار هستم . بعد از گذشت حدودا شش سال دیگر با خرید کامپیوتر های بیشتر و وسعت دادن به فضای کافی نت خدمات خود را بیشتر خواهم کرد .

رقابت، حساسیت ها و خطر ها

رقبای بنگاه و کسب و کار شما چه کسانی هستند؟ نقاط ضعف و قوت رقبا چیست؟ رقبایان در چه سطحی هستند؟ اگر فکر می کنید رقبایی وجود دارند که شما می توانید بخشی از بازار آن ها را تصاحب کنید، در مورد نحوه انجام این کار توضیح دهید؟

کلیه کسانی که در عرصه ارائه خدمات اینترنتی فعالیت می کنند از جمله رقبای کاری می باشند. از جمله نقاط ضعف رقبا شکستن حریف و زیر سوال بردن خدمات وی می باشد و از جمله نقاط قوت می توان به رقابت گسترده و ارائه بهترین خدمات اشاره نمود. رقبای کاری در سطح بسیار بالا هستند. برای تصاحب بخشی از بازار رقبا باید در این زمینه آینده نگری نمود و با برنامه ریزی دقیق و ارائه خدمات اینترنتی به بهترین نحو بازار را تصاحب نمود.

قیمت گذاری:

چگونه برای محصولات و خدمات تولید شده خود ، قیمت تعیین خواهید کرد؟ کدام یک از روش های مدیریت قیمت ها را به کار خواهید گرفت؟

براساس نرخ مصوب دولت می تواند باشد یا با توجه به سود بدست آمده از کافی نت هم می تواند باشد. در این زمینه می توان از صنف خدمات رایانه هم کمک گرفت. می توانیم در قیمت ها هم تبعیض قائل بشویم و در صورت مراجعه یک نفر بیشتر از سه بار برای آن فرد تخفیف قائل بشویم.

## تبلیغات:

رسانه هایی که برای آگهی و تبلیغات محصولات/ خدمات خود به کار می گیرید، کدامند؟ کانال هایی را که به منظور جذب مشتری به کار گرفته اید، کدامند؟ آیا برای تبلیغات محصولات/ خدمات خود از متخصصین خارج از شرکت استفاده کرده اید؟ در مورد توانایی ها و شایستگی های آنها توضیح دهید.

اصولاً برای تبلیغات می توان از رسانه های گروهی مخصوصاً روزنامه استفاده نمود. کانال هایی را که به منظور جذب مشتری به صورت حضوری بوده و قصد دارم کارت کوچک ارائه دهم استفاده از تبلیغات زبانی، چاپ پلاکارت بزرگ برای درب مغازه، چاپ کارت های کوچک تبلیغاتی و پخش کردن آنها بین مردم در اماکن عمومی و مخصوصاً اماکن فذهنگی، چاپ بنر، استفاده از تبلیغات اینترنت، تلویزیون، و روز نامه، اسم مغازه را با تابلوهای LED نصب نمایم. از طریق بروشور شغل خود را معرفی کنم و خدمات متمایز آن را بیاورم. خیر.

## شیوه فروش:

چه کسانی محصولات شما را خواهند فروخت؟ چه روش هایی برای فروش محصولات خود به کار خواهید گرفت؟ ( تلفنی، مکاتبه پستی، ارائه مستقیم به مشتری، شرکت در نمایشگاه و غیره) آموزش فروشندگان را چگونه برنامه ریزی می کنید؟ چگونه به شکایت مشتریان رسیدگی می کنید؟ چون کار به صورت خدماتی است و محصولی ارائه نمی گردد که فروشی صورت گیرد.

## توزیع:

کانال های اولیه توزیع کدامند؟ (فروشگاه های خرده فروشی، عمده فروشی، اینترنت و غیره) آیا زنجیره کامل توزیع متعلق به شماست یا عوامل وابسته ای دیگر عوامل توزیع را به کار می گیرند؟ آیا کانال های توزیع با تصویری که از شرکت و محصولات شما در جامعه وجود دارد سازگار است؟

آیا بسته بندی محصولات شما برای کانال های توزیعی که در نظر گرفتید ، مناسبند ؟ آیا کانال های توزیع انتخابی شما از نظر هزینه مقرون به صرفه هستند ؟

کاری که ما انجام می دهیم به گونه ای است که مشتری به طور مستقیم به ما مراجعه کرده و از ما می خواهد که خدمتی را به آن ارائه دهیم.

#### ۵- برنامه های طرح و توسعه :

آیا تحقیقات قبل از تولید و توزیع محصول انجام داده اید ؟ برای توسعه محصول در آینده چه برنامه هایی دارید ؟ چه جانشین ها و مکمل هایی برای محصولات / خدمات خود در نظر گرفته اید ؟

برای توسعه خدمات استفاده از تبلیغات دستی و زبانی، چاپ تبلیغات کارت، چاپ بنر و پلاکارد، استفاده از تبلیغات در سطح رادیو و تلویزیون، یا صفحه نمایش های نصب شده در داخل شهر و چهار راه های بزرگ و نیز با استفاده از تبلیغات گسترده و به جا می توانم محصولات خود را افزایش دهم، محصول کار من خدمات است که می توانم با افزایش خدمات مغازه ام، آن ها بیشتر توسعه بدهم، مثلا کارهای متفرقه ای هم که مشتریان دارند و خودشان قادر به انجام آن نیستند و در توان من است که برایشان انجام دهم .

#### ۶- چارچوب قانونی و عوامل اجتماعی و محیطی

مجوزها و تأییدیه های مورد نیاز شما کدامند ؟ آیا کسب و کار شما به موضوعات مهم اجتماعی که به امنیت ، آسایش و سعادت کارکنان مربوط است احترام می گذارد ؟ آیا کسب و کار شما برای منطقه ای که در آن قرار دارید توسعه و منافع اجتماعی به همراه می آورد ؟ آیا قوانین و مقررات زیست محیطی را در نظر می گیرید ؟

پروانه کسب و انجام خدمات اینترنتی از صنف خدمات کامپیوتری و نیز پلیس فتا از مجوزها و تأییدیه های مورد می باشد. بله و خصوصا در این زمینه جهت امنیت و آسایش با کمک پلیس فتا، گذاشتن دوربین مدار بسته در محل کار و ثبت شماره ملی می باشد. بله در صورت ارائه مناسب منافع



اجتماعی به همراه دارد. در این زمینه سعی نموده با تفکیک زباله‌ها قوانین و مقررات زیست محیطی رعایت شود.

## ۷- برنامه عملیاتی و تولید

- فن آوری و روش تولید مناسب :

تکنولوژی مورد نیاز برای تولید محصول خود را مشخص نمایید .

خواستار این هستیم که به موقع مغازه را باز کنم و سعی در بیشتر کردن و بهتر کردن خدمات مغازه داشته باشم .

- مراحل و روش تولید :

مراحل تولید و ساخت محصولات و جریان ورود مواد اولیه اصلی تا مرحله بسته بندی محصولات را تشریح نمایید .

### ۱. انتخاب مکان جهت انجام خدمات

محل‌های فرهنگی و نزدیک به دانشگاه‌ها و دبیرستان‌ها را انتخاب می‌کنم تا بتوانم راحت‌تر به کافی نت من دسترسی داشته باشند. همچنین مکانی را انتخاب می‌کنم که به مکان‌های تعمیر کامپیوتر نزدیک باشد تا در صورت نیاز به تعمیرات سریعاً به آنجا مراجعه کنم و از خدمات آنها استفاده کنم. مکانی را انتخاب می‌کنم که به محل سکونت من نزدیک تر باشد تا در صورتی که مشتریان زیاد هستند و یا کارهایی خاص دارم بتوانم بیشتر در مغازه باشم و در صورت رفتن به منزل سریعاً به مغازه بازگردم.

### ۲. کامپیوتر و پارتیشن

### ۳. استفاده از شبکه LAN داخلی و اینترنت پرسرعت

۴. خط تلفن

۵. میز و صندلی راحتی

- مواد اولیه و مواد بسته بندی :

مواد اولیه مورد استفاده در تولید چه مشخصات و ویژگی هایی دارند؟ میزان دسترسی به مواد اولیه به چه میزان است؟ نحوه انبار شدن مواد اولیه و مواد بسته بندی به چه صورتی است؟  
به دلیل وجود کار خدماتی مواد اولیه کاغذ، جوهر پرینت و ... می باشد.

بر آورد نیروی انسانی مورد نیاز :

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؟

۵ نفر شامل مدیر، همکار، رابط، کارگر و تعمیرکار نیاز است. مدیر با ۱۰ سال سابقه کار و مدرک فوق لیسانس، همکار ۴ سال و مدرک لیسانس، رابط ۳ سال و فوق لیسانس، کارگر ۲ سال و دیپلم، تعمیرکار ۲ سال و دیپلم می باشد. روابط سازمانی بین آنها به صورت هرمی می باشد. مدیر سه میلیون، همکار دو میلیون، رابط دو میلیون، کارگر ۲ میلیون و هشتصد هزار و تعمیرکار ۲ میلیون و دویست می باشد.

- بر آورد فضای مورد نیاز طرح :

به چه میزان فضا برای بخش های تولید و عملیات نیاز دارید؟ فضای مورد نیاز برای بخش های اداری، رفاهی و کارگری را مشخص نمایید.

مغازه‌ای حدود ۲۴ متر معکب نیاز است.

- بر آورد هزینه های راه اندازی و شروع تولید :

برای بر آورد هزینه های راه اندازی و شروع تولید ، میزان سرمایه گذاری ثابت ، سرمایه در گردش و هزینه های تولید پیش بینی می گردد .

میزان سرمایه گذاری ثابت و امکانات و تأسیسات مورد نیاز یک طرح مطابق جداول زیر پیش بینی می گردد .

#### ساختمانها

ردیف	نوع ساختمان	تعداد	مترائز	مصالح مورد نیاز	هزینه هر متر مربع	هزینه کل	ملاحظات
۱	ساختمان تولیدی	۱	۲۴		-	۷۰۰۰۰۰۰	
۲	ساختمان اداری						
۳	ساختمان رفاهی						
۴	انبار مواد اولیه و قطعات						
	یدکی						
۵	انبار کالای ساخته شده						
۶	ساختمان پست برق						
۷	ساختمان نگهبانی						
۸	ساختمان مسکونی						
۹	سایر ...						
۱۰	سایر ...						
	جمع کل	-	۲۴	-	-	۷۰۰۰۰۰۰	

ماشین آلات و تجهیزات

ردیف	نام ماشین آلات و تجهیزات	مشخصات فنی	ظرفیت و قدرت	شرکت سازنده	تعداد	قیمت هر واحد	هزینه های داخلی	قیمت کل
۱	کامپیوتر				۱۱ عدد	۱۵۰۰۰۰۰		۱۶۵۰۰۰۰۰
۲	میز				۱۱ عدد	۱۰۰۰۰۰		۱۱۰۰۰۰۰
۳	دستگاه فکس				۱ عدد	۳۰۰۰۰۰		۳۰۰۰۰۰
۳	دستگاه کپی				۱ عدد	۳۰۰۰۰۰		۳۰۰۰۰۰
۴	دستگاه چاپگر				۱ عدد	۳۰۰۰۰۰		۳۰۰۰۰۰
۵	پارتیشن				۱۰ عدد	۱۰۰۰۰۰		۱۰۰۰۰۰۰
۶	بخاری				۱ عدد	۵۰۰۰۰۰		۵۰۰۰۰۰
۶	کولر				۱ عدد	۶۰۰۰۰		۶۰۰۰۰
۷								
۸								
۹								
۱۰								
	جمع							۲۰۶۰۰۰۰۰

### مواد اولیه و بسته بندی

ردیف	مواد مورد نیاز	تعداد	ظرفیت مورد انتظار	میزان مصرف یک واحد محصول	مصرف کل (واحد)	قیمت یک واحد	ارزش سیف / سی انداف با قیمت داخلی	هزینه های داخلی (ریال)	قیمت کل در کارخانه
۱	جوهر	۳ بسته				۱۰۰۰۰			۳۰۰۰۰۰
۲	صندلی راحتی	۱۱ عدد				۶۰۰۰۰			۶۶۰۰۰۰۰
۳	ساعت	۱ عدد				۶۰۰۰۰			۶۰۰۰۰۰
۴	گلدان گل	۱۱ عدد				۱۰۰۰۰			۱۱۰۰۰۰۰
۵	کاغذ A4	۳ بسته				۱۵۰۰۰			۴۵۰۰۰۰
۶	خودکار	۱ بسته				۵۰۰۰			۵۰۰۰۰
	جمع								۹۱۰۰۰۰۰

### حقوق و دستمزد مستقیم و غیر مستقیم

ردیف	محل خدمت	تعداد	حقوق و مزایای ماهیانه	حقوق و مزایای سالانه (۱۵ ماه)	بیمه سهم کارفرما	دستمزد مستقیم تولید	دستمزد غیر مستقیم تولید	اداری و توزیع و فروش	ملاحظات
۱	۱	۵						۱۲۰۰۰۰۰	

## آب و برق و سوخت

ملاحظات	هزینه کل (ریال)	هزینه هر واحد	مصرف سالانه	ظرفیت مورد انتظار	واحد	شرح	ردیف
						برق مصرفی	۱
						آب مصرفی	۲
						گاز	۳
						گازوئیل	۴
						بنزین	۵
						نفت	۶
	۳۷۰۰۰۰۰					حجم کل	

## تعمیرات و نگهداری

مبلغ کل / هزینه	درصد	شرح	ردیف
۷۰۰۰۰۰۰		ساختمان ها	۱
		ماشین آلات و تجهیزات	۲
		تاسیسات	۳
		وسایط نقلیه	۴
		وسایل فنی و آزمایشگاهی	۵
		وسایل اداری و کارگاهی	۶
		جمع	

هزینه های پیش بینی نشده و متفرقه

ردیف	شرح	محاسبات	مبلغ کل
۱	هزینه تعمیرات و خرابی کامپیوترها		۱۰۰۰۰۰۰
۲	رفت و آمد		۱۰۰۰۰۰۰
۳	هزینه خرید مواد اولیه		۹۱۰۰۰۰۰

سرمایه در گردش برای سال اول

شرح	مقدار	هزینه به ریال
مواد اولیه مستقیم		۲۰۶۰۰۰۰۰۰
مواد اولیه غیر مستقیم		۹۱۰۰۰۰۰۰
حقوق و دستمزد		۱۲۰۰۰۰۰۰
کالای ساخته شده و در جریان ساخت		
سوخت و انرژی		۳۷۰۰۰۰۰۰
تعمیرات و نگهداری		۱۰۰۰۰۰۰۰
هزینه های پیش بینی نشده بخش «۲»		۱۱۱۰۰۰۰۰۰
مطالبات تجاری		
سایر		
<b>جمع</b>	<b>۲۴۲۹۰۰۰۰۰</b>	

## جمع کل سرمایه گذاری

جمع هزینه	مقدار مانده	میزان انجام شده	شرح
۴۶۱۴۰۰۰۰۰		۴۶۱۴۰۰۰۰۰	سرمایه گذاری ثابت:
			زمین
			ساختمان
			تسطیح و محوطه سازی
			تاسیسات
			ابزارآلات فنی و آزمایشگاهی
			ماشین آلات و تجهیزات
			وسائط نقلیه
			وسایل کارگاهی و اداری
			هزینه های پیش بینی نشده بخش «۱»
			هزینه های قبل از بهره برداری
			سرمایه در گردش:
۲۱۵۱۰۰۰۰۰		۲۱۵۱۰۰۰۰۰	
۱۵۷۰۰۰۰۰		۱۵۷۰۰۰۰۰	
۲۳۱۱۰۰۰۰۰		۲۳۱۱۰۰۰۰۰	
<b>۹۳۰۳۰۰۰۰۰</b>		<b>۹۳۰۳۰۰۰۰۰</b>	<b>جمع کل سرمایه گذاری</b>



## منابع تامین سرمایه

درصد	مبلغ	شرح
۱۰۰	۴۶۱۴۰۰۰۰۰	۱- سرمایه اولیه سهامداران
		۲- تسهیلات بانکی کوتاه مدت
		۳- تسهیلات بانکی بلند مدت

## جمع کل هزینه ها

مبلغ کل	شرح	ردیف
۷۰۰۰۰۰۰	اجاره مکان	۱
۳۷۰۰۰۰۰	تحصیلات (قبض آب، برق، گاز، تلفن)	۲
۱۲۰۰۰۰۰۰	حقوق کارگران	۳
۱۰۰۰۰۰۰	هزینه تعمیرات و خرابی کامپیوترها	۴
۱۰۰۰۰۰۰	رفت و آمد	۵
۹۱۰۰۰۰۰	هزینه خرید مواد اولیه	۶
۲۰۶۰۰۰۰۰۰	هزینه خرید تجهیزات	۷
۷۵۰۰۰۰۰	درآمد	۸
۲۴۷۳۰۰۰۰۰		جمع

## ۸- ساختار سازمانی

مشکل مالکیت کسب و کار خود را مشخص نمائید. (شخصی، مشارکتی، سهامی) به طور خلاصه در مورد افرادی که حاکمیت و کنترل سازمانی را در اختیار دارند (نام، فعالیت، میزان تحصیلات، اشتغال) توضیح دهید. افراد مهم و کلیدی شرکت (مدیر عامل، مدیر مالی، مدیر بازاریابی، مدیر تولید) را معرفی نمائید.

متصدی کافی نت: مدیریت کردن برنامه های کافی نت، تنظیم ساعات رفت و آمد به کافی نت، پرداخت حقوق کارکنان و بررسی انتقادات و پیشنهادات مشتریان.

همکار: رسیدگی به امور کافی نت در صورت نبودن متصدی، دادن ایده های جدید به متصدی برای بهتر شدن وضعیت کافی نت، بهتر اداره کردن کافی نت و نظارت داشتن و گزارش دادن به متصدی کافی نت.

رابط: هماهنگ کردن برنامه های متصدی یا همکار با تعمیر کار و تنظیم رفت و آمد تعمیر کار به کافی نت.

تعمیر کار: تعمیر کامپیوترهای خراب در محل کافی نت یا انتقال به مغازه شخصی اش و تعمیر کردن آن ها و برگرداندن به کافی نت.

خدمتکار: نظافت محل کافی نت، آماده کردن چایی و ضد عفونی کردن کامپیوترها به خصوص موس ها و صفحه کیبورد ها.

برای کلیه عملیات و فعالیت ها نظیر عملیات ساختمانی ، تهیه مواد اولیه ، خرید ماشین آلات ، راه اندازی آزمایشی و ... پیش بینی زمانی را انجام دهید.

کوتاه مدت : شامل کار آموزی برای کسب تجربه و وارد شدن به فنون کار می باشد ، در این راستا گرفتن مجوز و پروانه برای راه اندازی کارم طی یک سال آینده نیز در برنامه ی اینجانب می باشد. پرداختن قبوض و آسایش بیشتر مشتریان و همشهریان گرامی نیز در برنامه ی ما قرار دارد ، خرید وسایل مورد نیاز طی دو ماه آینده نیز مد نظر می باشد .

میان مدت : افتتاح یک باب مغازه ی کافی نت تا دو سال آینده در برنامه ی این جانب قرار دارد ، بعد از آن انجام تحقیقات علمی و پژوهشیمد نظر ماست .در این راستا طی یک سال آینده در کنکور سراسری شرکت کرده و با قبولی در آن به مدت چهار سال مدرک لیسانس خود را گرفته و فعالیتیم را آغاز میکنم .

بلند مدت : کسب در آمد بیشتر و پس انداز بیشتر طی پنج سال آینده جزء برنامه ی اینجانب می باشد . خواستار احاط بزنگ ترین کافی نت با ایده ها و روش های جدید طی پنج سال آینده می باشم. در این زمینه افزایش خدمات را خواهم داشت و به دنبال ایجاد شغل برای افراد بیکار هستم . بعد از گذشت حدودا شش سال دیگر با خرید کامپیوتر های بیشتر و وسعت دادن به فضای کافی نت خدمات خود را بیشتر خواهم کرد .

## ۱۰- ریسک ها ، مشکلات و مفروضات اساسی

در این بخش مشخص کنید ، از وارد شدن در چه زمینه هایی باید پرهیز نمائید؟ با مشکلاتی مانند تغییرات در نرخ بهره تغییرات فناوری، تغییر سلیقه و عادات مشتریان چگونه برخورد می کنید؟ با مشکلات مربوط به تولید ، کیفیت و خسارات احتمالی که تولید را متوقف می سازد و زمان های ناشی از طولانی شدن زمان طراحی و توسعه محصول چگونه برخورد می کنید؟

الف. خطرات موجود: خراب شدن تمام کامپیوتر ها به دلیل اتصالات برق، دزدی از کافی نت من، آتش گرفتن مغازه و سوختن تمام تجهیزات مغازه، خرابی های اینترنت محله و عدم دسترسی به آن که باعث از دست رفتن مشتریان موجود می شود.

ب. راه های پیشگیری: کابل های برق را چند ماه یک بار بررسی کنم تا سالم بمانند، استفاده از دزدگیر ایمنی، وجود ضد حریق ضروری است و چند ماه یکبار از سالم بودن آن اطمینان کسب کنم و همیشه به صورت آنلاین سیستم هایم را چک کنم .

## ۱۱- برنامه مالی

برنامه مالی شما باید در برگیرنده ترازنامه ، حساب عملکرد سود و زیان ، پیش بینی حساب گردش وجوه نقد ، محاسبه نقطه سر به سر ، محاسبه دوره بازگشت سرمایه و صورت های مالی باشد.

## صورت حساب سود و زیان سال اول

شرح	توضیحات	مقدار
فروش	از جدول درآمد فروش	۷۵۰۰۰۰۰
هزینه تمام شده کالای فروش رفته	از جدول محاسبه بهای تمام شده	۳۷۰۰۰۰۰
سود (زیان) ناخالص	«فروش - بهای تمام شده»	۷۰۰۰۰۰۰
هزینه های فروش	از جدول هزینه های فروش	۱۲۰۰۰۰۰۰
سود (زیان) عملیاتی	«سود(زیان) ناخالص - هزینه های فروش»	
هزینه بهره	با کمک جدول تامین منابع سرمایه	
سود (زیان) قبل از مالیات	«سود(زیان) عملیاتی - هزینه بهره»	۲۲۷۰۰۰۰۰
مالیات	«سود(زیان) قبل از مالیات × نرخ مالیات»	
سود (زیان) خالص	«سود(زیان) قبل از مالیات - مالیات»	-۱۵۲۰۰۰۰۰

## پیش بینی ترازنامه در پایان سال اول

الف: دارایی ها:	ب: بدهی ها:
<p>دارایی جاری (از صورت جریان نقدی):</p> <p>نقد ۲۳۱۱۰۰۰۰۰</p> <p>دارایی ثابت (کل - استهلاک سال اول):</p> <p>ساختمان ۷۰۰۰۰۰۰</p> <p>تسطیح و محوطه سازی .....</p> <p>تاسیسات ۳۷۰۰۰۰۰</p> <p>ابزارآلات فنی و آزمایشگاهی .....</p> <p>ماشین آلات و تجهیزات ..... ۱۰۴۰۰۰۰۰۰</p> <p>وسائط نقلیه .....</p> <p>وسایل کارگاهی و اداری ۲۱۵۱۰۰۰۰۰</p> <p>هزینه های پیش بینی نشده بخش «۱» .....</p> <p>هزینه های قبل از بهره برداری ۱۲۰۰۰۰۰۰۰</p> <p><b>جمع دارایی ها ۴۷۶۶۰۰۰۰۰</b></p>	<p>بدهی ها (بدهی بانکی + هزینه بهره - اقساط وام)</p> <p>ج: سرمایه و حقوق صاحبان سهام</p> <p>آورده شرکا (جدول تامین سرمایه)</p> <p>۴۶۱۴۰۰۰۰۰</p> <p>سود (صورت حساب سود و زیان)</p> <p>۱۵۲۰۰۰۰۰</p> <p><b>جمع بدهی و حقوق صاحبان سهام ۴۷۶۶۰۰۰۰۰</b></p>

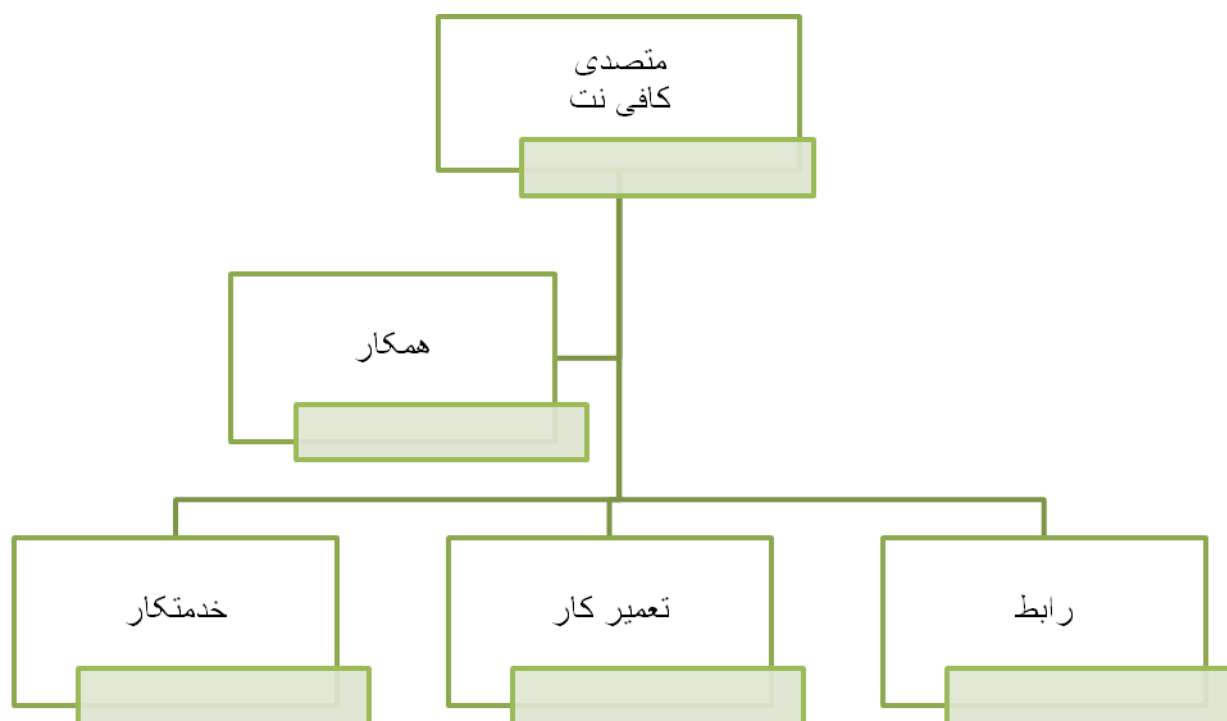
### ۱۲- پیشنهادها

در این بخش پیشنهادات موجود در زمینه سرمایه مورد نیاز، نحوه جمع آوری سرمایه، مصرف وجوه برگشت سرمایه و مواردی از این قبیل مطرح می گردد.

در این زمینه می توان با استفاده از فن آوری های نوین اینترنتی بهترین برگشت سرمایه را انجام داد.

بخش ضمائم در برگیرنده اطلاعات تکمیلی در زمینه طرح می باشد. اطلاعاتی مانند: بروشور ها ، کاتالوگ ها و مدارک مربوط به تولید ، گزارش عملکرد مالی و گزارش بازرسان ، مدارک قانونی ، سوابق شغلی مدیران و سایر اطلاعات مهم و مرتبط.

### «چارت تشکیلاتی»



«کروکی کار»





### جدول مواد اولیه

نام	تعداد	قیمت	قیمت کل
جوهر	۳ بسته	100000	300000
صندلی راحتی	۱۱ عدد	600000	6600000
ساعت	۱ عدد	600000	600000
گلدان گل	۱۱ عدد	100000	1100000
کاغذ A4	۳ بسته	150000	450000
خود کار	۱ بسته	50000	50000
جمع کل			9100000

### جدول تجهیزات

نام	تعداد	قیمت	قیمت کل
کامپیوتر	۱۱ عدد	15000000	165000000
میز	۱۱ عدد	1000000	11000000
دستگاه فکس	۱ عدد	3000000	3000000
دستگاه کپی	۱ عدد	3000000	3000000
دستگاه چاپگر	۱ عدد	3000000	3000000
پارتیشن	۱۰ عدد	1000000	10000000
بخاری	۱ عدد	5000000	5000000
کولر	۱ عدد	6000000	6000000
جمع کل			206000000

## جدول هزینه ها

قیمت	نام
7000000	اجاره مکان
3700000	تحصیلات (قبض آب، برق، گاز، تلفن)
12000000	حقوق کارگران
1000000	هزینه تعمیرات و خرابی کامپیوترها
1000000	رفت و آمد
9100000	هزینه خرید مواد اولیه
206000000	هزینه خرید تجهیزات
7500000	درآمد
جمع کل 247300000	

کل سرمایه = هزینه ی احتمالی + جمع کل مواد اولیه + جمع کل تجهیزات + جمع کل هزینه = برآورد سرمایه

$$241300000 + 206000000 + 91000000 + 50000000 = 461400000$$

### مشخصات کارکنان

ردیف	عنوان سمت	نام و نام خانوادگی	سابقه	مدرک تحصیلی
1	مدیر	زهرا صفری	۱۰ سال	فوق لیسانس
2	همکار	الهه معینی	۴ سال	لیسانس
3	رابط	سمیه غلامی	۳ سال	فوق لیسانس
4	کارگر	زهرا سهرابی	۲ سال	دیپلم
5	تعمیر کار	فرشته نادری	۲ سال	دیپلم

### شرح دفتر روزنامه

۹۴/۱۱/۱۱ اختصاص مبلغ ۴۶۱۴۰۰۰۰۰ به صورت نقد به عنوان سرمایه گذاری

۹۴/۱۱/۱۲ اختصاص مبلغ ۲۱۵۱۰۰۰۰۰ به صورت نقد به عنوان خرید اثاثه

۹۴/۱۱/۱۴ مبلغ ۳۷۰۰۰۰۰ بابت پرداخت قبض آب و برق

۹۴/۱۱/۲۰ مبلغ ۱۲۰۰۰۰۰۰ به عنوان حقوق کارمندان

۹۴/۱۲/۱ اختصاص مبلغ ۷۰۰۰۰۰۰ بابت پرداخت اجاره محل کافی نت

۹۴/۱۲/۲ اختصاص مبلغ ۷۵۰۰۰۰۰ به عنوان درآمد

دفتر روزنامه

تاریخ	شرح	بدهکار	بستانکار
۹۴/۱۱/۱۱	سرمایه صندوق بابت سرمایه گذاری	۴۶۱۴۰۰۰۰۰	۴۶۱۴۰۰۰۰۰
۹۴/۱۱/۱۲	اثاثه صندوق به عنوان خرید اثاثه	۲۱۵۱۰۰۰۰۰	۲۱۵۱۰۰۰۰۰
۹۴/۱۱/۱۴	هزینه ی آب و برق صندوق بابت پرداخت هزینه ی آب و برق	۳۷۰۰۰۰۰	۳۷۰۰۰۰۰
۹۴/۱۱/۲۰	هزینه حقوق کارمندان صندوق بابت پرداخت هزینه ی حقوق کارمندان	۱۲۰۰۰۰۰۰	۱۲۰۰۰۰۰۰
۹۴/۱۲/۱	هزینه اجاره محل صندوق بابت پرداخت اجاره محل کافی نت	۷۰۰۰۰۰۰	۷۰۰۰۰۰۰
۹۴/۱۲/۲	صندوق درآمد بابت پرداخت خدمات	۷۵۰۰۰۰۰	۷۵۰۰۰۰۰

## دفتر کل به شکل T

صندوق	
۲۱۵۱۰۰۰۰۰	۴۶۱۴۰۰۰۰۰
۳۷۰۰۰۰۰	۱۵۰۰۰۰۰
۱۲۰۰۰۰۰۰	
۷۰۰۰۰۰۰	
مانده ۲۳۱۸۰۰۰۰۰	مانده ۴۶۲۹۰۰۰۰۰
	مانده ۲۳۱۱۰۰۰۰۰

### هزینه ی اب و برق

	۳۷۰۰۰۰۰
	مانده ۳۷۰۰۰۰۰

### هزینه حقوق کارمندان

	۱۲۰۰۰۰۰۰
	مانده ۱۲۰۰۰۰۰۰

### درآمد

۷۵۰۰۰۰۰	
مانده ۷۵۰۰۰۰۰	

سرمایه	
۴۶۱۴۰۰۰۰	
مانده ۴۶۱۴۰۰۰۰	

### اثاثه

	۲۱۵۱۰۰۰۰۰
	مانده ۲۱۵۱۰۰۰۰۰

### هزینه اجاره محل

	۷۰۰۰۰۰۰
	مانده ۷۰۰۰۰۰۰

«کافی نت»

صورت حساب سرمایه در تاریخ ۹۴/۱۲/۲

سرمایه اولیه ۴۶۱۴۰۰۰۰۰

کسر شود:

زیان ویژه ۱۵۲۰۰۰۰۰

سرمایه آخر دوره ۴۴۶۲۰۰۰۰۰