

به نام خدا

راهنمای تهیه طرح کسب و کار

(Business Plan)

مدرس:

مصطفی زمین پرداز

عنوان کسب و کار

احداث سالن ورزشی (بدنسازی و
ایروبیک)

مشخصات تهیه کننده طرح

نام و نام خانوادگی: ر

سطح و رشته تمصیلی:

کد ملی:

شغل فعلی:

تاریخ و محل تولد:

تجربه و تخصص:

شماره شناسنامه:

آدرس پستی:

تلفن تماس:

1- خلاصه مدیریتی

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

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 250 گرمی مربا از میوه های پرتقال ، انجیر ، انبه ، زردآلو است.

زیر بنای کارخانه عبارت است چهار ساختمان متصل به یکدیگر واقع در زمینی به مساحت 2 هکتار.

سایر تجهیزات و امکانات شرکت عبارتند از : یک سردخانه با ظرفیت چهار هزار متر مکعب، خط فرآوری میوه ، ساختمان انبار مرکزی ، ساختمان اداری و ناهار خوری.

شرکت دارای 220 نفر پرسنل تمام وقت و 180 نفر نیمه وقت (فصلی) می باشد. ماموریت شرکت اضافه کردن ارزش افزوده به محصولات منطقه از طریق تولید مربا و مارمالاد با کیفیت عالی و فروش آن به بازار های ملی و بین المللی با قیمت رقابتی می باشد.

درآمد این شرکت طی سه سال گذشته رشد پایداری به میزان 25 درصد در سال داشته است که عمدتاً ناشی از بدست آوردن سهم بیشتری از بازار بخاطر تحویل به موقع و کیفیت بهتر بوده است.

حاشیه سود خالص به ترتیب 9 ، 10 ، 10/5 درصد بوده است. شرکت در حال حاضر 10 درصد بازار را در اختیار دارد. موفقیت اخیر شرکت امضاء توافق نامه با یک شرکت غذایی دانمارکی است که متخصص تامین محصولات غذایی برای هتلها و رستوران ها در اتحادیه اروپاست. انتظار می رود این همکاری به میزان قابل ملاحظه ای در افزایش درآمد و سود آوری شرکت موثر باشد. برآورد های مالی نشان دهنده رشد متوسط 30 درصدی شرکت مربای «شیرین کام» طی سه سال آینده می باشد. دارائیهای شرکت مربای شیرین کام آزاد هستند و شرکت در حال حاضر هیچگونه بدهی ندارد

باشگاه ورزشی (سلامت) دارای دستگاههای تخصصی ورزشی و کادر مربیان مجرب جهت ورزشی (بدنسازی و ایروبیک) حرکتهای تخصصی بدنسازی و ایروبیک می باشد. خدمات اصلی این باشگاه به ورزشکاران عزیز آموزش حرکتهای تخصصی بدنسازی و ایروبیک توسط مربیان مجرب، دادن رژیم غذایی مناسب توسط کارشناس تغذیه و دادن ماساژ به ورزشکاران می باشد.

سایر تجهیزات و امکانات باشگاه عبارتند از: دو سالن 100 متری که یکی مخصوص دستگاههای ورزشی و وسایل مربوط به کار از جمله (دمبل و توپهای فیزوبال) و یک سالن مخصوص ایروبیک و دارای 2 اتاق 12 متری که مخصوص مدیریت، ثبت نام، کارشناس تغذیه و ماساژور می باشد.

باشگاه سلامت دارای 10 پرسنل می باشد. ماموریت باشگاه جذب افراد بیشتر (خصوصاً قشر جوان) با ارایه خدمات بهتر به ورزشکاران و همچنین سبقت گرفتن از دیگر باشگاههای بدنسازی و ایروبیک در آن استان می باشد.

در آمد باشگاه طی 2 سال گذشته رشد پایداری به میزان 15 درصد داشته است که عمدتاً ناشی از جذب بیشتر افراد این منطقه (به خصوص نیروی جوان) به خاطر ارایه خدمات ورزشی مناسب با هر فرد و نتیجه گرفتن از خدمات ورزشی از جمله تناسب اندام و کاهش بیماریهایی مانند قند و چربی با تمرینات ورزشی بوده است.

سود خالص به ترتیب 5 و 6/5 درصد بوده است که طی این دو سال باشگاه جایگاه خوبی در این منطقه و مردم پیدا کرده است بطوریکه افراد از مناطق دیگر نیز جذب این باشگاه شده اند. برآوردهای مالی نشان می دهد که باشگاه سلامت تاکنون دچار مشکل مالی اعم از

پرداخت حقوق کارکنان و پرداخت هزینه های باشگاه مانند برق، آب، گاز، تلفن و ... شده است. و این باشگاه در حال حاضر هیچ گونه بدهی ندارد.

2-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؟

عوامل فرهنگی در منطقه

سلامتی ، فرم اندام و کاهش دردهای عضلانی

استفاده از دستگاههای پیشرفته و جدید ، مربیان مجرب و کار آزموده ، کارشناس تغذیه و استفاده از ماساژور

نقاط قوت اساسی

- 1- در این منطقه باشگاه دیگری وجود ندارد.
- 2- منطقه دارای جمعیت جوان است.
- 3- استفاده از مربیان مجرب و به روز
- 4- استفاده از کارشناس تغذیه و ماساژور

نقاط ضعف اساسی

- 1- امکان اختصاص فضای بزرگ به هر بخش
- 2- بالا بودن هزینه های اولیه
- 3- موانع فرهنگی مغایر با فرهنگ آن منطقه

تهدیدات قابل ملاحظه

- 1- عدم استقبال عمومی
- 2- تشکیل باشگاههای مشابه
- 3- عدم استقبال گروه هدف (جوانان)

فرصت های قابل ملاحظه

- 1- عدم وجود باشگاه ورزشی مشابه در منطقه
- 2- جوان بودن منطقه
- 3- تغییر دید نسبت به تغییر دید نسبت به ورزش در منطقه ی مورد نظر

3- 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؟

کلیه افراد بین 10 تا 75 سال اعم از زن و مرد

به دلیل وجود بیماری های مختلف مرتبط با اضافه وزن ، توجه روز افزون جوانان به حفظ اندام ، توجه افراد میان سال به ورزش به دلیل بیماری های زمینه ای مانند قند و چربی خون ، پوکی استخوان و همچنین ضعیف بودن عضلات

به صورت دایم به دلیل اینکه همواره افراد در این رنج سنی در این منطقه نیاز دارند. به صورت مستقیم است.

همگی دارای سن 10 تا 75 سال هستند از هر دو جنس زن و مرد همچنین افراد دارای زندگی مستقل و همچنین خانواده ها

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؟

بازار می تواند به بزرگی کلیه ی افراد دارای رنج سنی 10 تا 75 سال باشد. به این شرط که میزان شهریه متناسب با درآمدهای مردم منطقه تنظیم گردد و بدین منظور از افزایش تعداد افراد و افزایش سانسها برای تامین هزینه استفاده شود .

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؟

در حال حاضر در حدود 20 درصد از جمعیت 10 تا 75 سال به دلیل وجود مشکلات جسمی و یا توجه به اندامشان متقاضی شرکت در باشگاه هستند حضور این افراد خود موجب ترغیب سایر افراد جمعیت (80 درصد باقی) به شرکت در باشگاه می گردد. بنابراین پیش بینی می شود با نمایان شدن آثار شرکت در باشگاه در افراد

سایرین نیز برای این موضوع ترغیب گردد. (40 درصد
باقی)

ارزیابی آینده بازار

در آینده چه سهمی از بازار را به دست خواهید آورد؟
با توجه به استفاده از دستگاههای به روز و مربیان
مجرب و پیشرفته ، کارشناس تغذیه و ماساژور
امیدواریم بتوانیم بیشترین سهم را در این بازار
داشته باشیم .

رقابت، حساسیت ها و خطر ها

رقبای بنگاه و کسب و کار شما چه کسانی هستند؟ نقاط
ضعف و قوت رقبا چیست؟ رقبایتان 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؟

افرادی که ممکن است به فکر تاسیس باشگاه و استفاده
از این بازار باشند .

نقاط ضعف عبارتند از: عدم آشنایی با منطقه ی مورد
نظر و عدم اطلاع از روند کار در باشگاههای ورزشی
دیگر

نقاط قوت عبارتند از: ممکن است آنها دارای وضعیت
مالی مناسبتر باشند و همچنین مکان بهتری برای
تاسیس باشگاه فراهم آورند.

از نظر معلومات ورزشی در سطح پایین تری قرار دارند
ولی از نظر مالی در سطح بالاتری هستند.

در حال حاضر رقیبی در این زمینه وجود ندارد.

قیمت گذاری:

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

با توجه به این که در این منطقه افراد از نظر درآمدی در سطح متوسط و رو به ضعیف قرار دارند میزان سود در نظر گرفته شده برای هر فرد را کاهش می دهیم در عوض با افزایش تعداد سانس ها نسبت به تامین هزینه ها اقدام می کنیم.

تبلیغات:

رسانه هایی که برای آگهی و تبلیغات محصولات/ خدمات خود به کار می گیرد، 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.

از طریق تبلیغات فرد به فرد همچنین تبلیغ در آرایشگاههای زنانه و مردانه ، آگهی بر روی دیوارها و دادن پیامک به کلیه ی افراد آن منطقه و مناطق دیگر و تبلیغ در روزنامه ها

خیر ، اما از دوستان خود در خارج از این منطقه درخواست می کنیم که برایمان تبلیغ کنند.

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؟

ما دارای محصول نیستیم بلکه خدمت ارائه می کنیم که به صورت ارائه مستقیم به مشتری صورت می گیرد و

مربیان دارای سوابق درخشان در زمینه ی مربیگری هستند.

برای رسیدن به شکایات شخصا به صورت مستمر از باشگاه دیدار به عمل می آورم.

5 - 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 چالشین ها و مکمل هایی برای محصولات / خدمات خود در نظر گرفته اید ؟

پیش از تاسیس باشگاه در خصوص نوع دستگاههای مورد نیاز و همچنین کلاسهای مورد نیاز در این منطقه مطالعات گسترده ای انجام داده ایم و همچنین به فکر افزایش تعداد سانس ها برای ایجاد کلاسهای جدید از جمله یوگا و بدنسازی با وزن بدن بدون دستگاه نیز می باشیم.

برای تکمیل خدمات خود برنامه داریم که از یک مشاوره تغذیه و یک ماساژور در کنار کلاسهای بدنسازی استفاده کنیم.

6 - چارچوب قانونی و عوامل اجتماعی و محیطی

مجوزها و تأییده 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 ؟

نیاز به مجوز از اداره ی تربیت بدنی داریم که با توجه به دارا بودن مدرک تربیت بدنی توسط یکی از شرکاء این کار به سهولت انجام می پذیرد.

بله ، زیرا باعث توسعه ی اجتماعی و توسعه ی سلامت در منطقه می گردد.

در کسب و کار ما مانع زیست محیطی وجود ندارد.

7 - برنامه عملیاتی و تولید

- فن آوری و روش تولید مناسب :

تکنولوژی مورد نیاز برای تولید محصول خود را مشخص نمایید .

تکنولوژی مورد نیاز ما برای ارائه خدمات لوازم و تجهیزات ورزشی مورد نیاز می باشد.

مراحل و روش تولید :

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

ابتدا دستگاههای مورد نیاز برای باشگاه تهیه و پس از ثبت نام هر یک از ورزشکاران با توجه به وضعیت جسمی و آمادگی ورزشی کلاس مورد نیاز برای آنها مشخص و به مربی مربوطه معرفی می گردد . سپس با توجه به مشاوره ی تغذیه انجام شده برنامه غذایی و تمرینی خاص هر فرد به او ارائه می شود که زیر نظر مربی خود به تمرینات پردازند . همچنین استفاده از یک ماساژور برای رهایی از گرفتگی و دردهای عضلانی

- 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 ؟

تنها مواد اولیه ی مورد نیاز برای ارائه این خدمات فضای مناسب مورد نیاز، دستگاههای ورزشی و مربیان مجرب می باشد.

بر آورد نیروی انسانی مورد نیاز :

هر يك از بخش هاي 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 ؟

مدیر باشگاه که شخصا مدیریت باشگاه را بر عهده دارد ، 2 نفر مربی زن 2 نفر مربی مرد که دارای لیسانس تربیت بدنی و مدرک بدنسازی و ایروبیک (ورزشهای هوازی) 1 نفر مسؤل ثبت نام دارای مدرک تحصیلی دیپلم و 1 نفر کارشناس تغذیه که ترجیحا خانم بوده و دارای سابقه ی کار در زمینه ی تعیین رژیم غذایی باشد و 1 نفر نیروی خدماتی جهت نظافت سالن و همچنین 1 نفر ماسازور دارای مدرک ماساژ

مدیر باشگاه در راس هرم قرار دارد پس از آن منشی (مسؤل ثبت نام) باشگاه و در رده ی پایین تر مربیان و در آخر نیروی خدمه قرار دارد .

هزینه ی مدیریت ماهیانه 800000 تومان ، منشی به ازای 6 روز کار در هفته و هر روز 5 ساعت 200000 تومان ، مربیان به ازای کارکرد هر ساعت و تعداد ورزشکاران (در صورتی که مربیان در یک سطح باشند) ماهیانه 550000 تومان که با توجه به ساعات کار و تعداد ورزشکاران کاهش یا افزایش می یابد. نیروی خدمه به ازای هر روز 4 مرتبه نظافت 200000 تومان ، کارشناس تغذیه به ازای 3 روز کار در هفته 320000

تومان ، و ماساژور نیز به ازای هر فرد ماساژ دهنده به 50% هر فرد را دریافت می کند.

– بر آورد فضاي مورد نیاز طرح :

به چه میزان فضا براي بخش هاي توليد و عمليات نیاز دارید ؟ فضاي مورد نیاز براي بخش هاي اداري، رفاهي و کارگري را مشخص نمایید .

برای بخش دستگاہها 100 متر ، 100 متر فضا جهت ایروبیك ، 2 اتاق 12 متری جهت امور اداری از جمله مدیریت ، ثبت نام، مشاوره تغذیه و ماساژور ، 4 عدد سرویس بهداشتی که دارای دوش و رختکن هم باشد حدود 25 متر

بر آورد هزینه هاي راه اندازي و شروع توليد :

براي برآورد هزینه هاي راه اندازي و شروع توليد ، میزان سرمایه گذاري ثابت ، سرمایه در گردش و هزینه هاي توليد پیش بيني مي گردد .

میزان سرمایه گذاري ثابت و امکانات و تأسیسات مورد نیاز يك طرح مطابق جداول زیر پیش بيني مي گردد .

مکان خریداری شده توسط شركاء به صورت ساختمان ساخته شده بود و تغییرات جزیی برای تناسب بیشتر با کاربری مورد نیاز انجام شده است.

زمین

ردیف	تاریخ	متر	متر	نحوه	بها	بها	سایر	مبلغ کل	
	یخ	اژ	ژ	خرید یا واگذاری شده	ی هر متر مربع	ی کل	ر هزینه-هاي	پرداخت شده	باقیم انده

		مرب وطه		ع			ز		
صفر	200 مید یون توم ان	20 مید یون توم ان	180 مید یون توم ان	600 هزا ر توم ان	خرید	300 متر	300 متر		

ماشین آلات و تجهیزات

ردیف	نام ماشین آلات و تجهیزات	مشخصات فنی	ظرفیت و قدرت	شرکت سازنده	تعداد	قیمت هر واحد (تومان) (ن)	قیمت کل (تومان)
1	تردمیل				3	202000	6060000
2	آلوپتید				2	0	2500000
3	کال				6	125000	4854000
4	دوچرخه				1	0	960000
5	ثابت				1	809000	170000
6	دو سر				1	960000	1100000
7	سه سر				1	970000	980000
8	دوقلو				1	110000	1250000
9	چهار سر				30	0	250000
10	همستری نگ دمبل توپ فیزوبا ل				10	980000 125000 0 20000 50000	500000
	جمع				56		17174000

خریداری یک تخته ماساژ به قیمت 826000 تومان

اداري و كارگاهي

ردیف	شرح وسایل	تعداد	مشخصات فني	قيمت يك واحد (تومان)	قيمت كل (تومان)	هزینه حمل و نصب	جمع كل
1	میز	2			72000		
2	صندلی	4			654000		
3	تلفن	1			55000		
4	لوازم التحریر				100000		
5	وسایل				500000		
6	مورد						
7	نیاز						
8	بوفه						
9							
10							

هزینه های پیش بینی نشده و متفرقه

ردیف	شرح	محاسبات	مبلغ كل (تومان)
1	هزینه ی پزشکی جزیی حین کار (مانند: زخم شدن عضوی از بدن و ...)		50000
2			150000
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

آب و برق و سوخت

ردیف	شرح	واحد	ظرفیت مورد انتظار	مصرف سالانه	هزینه هر واحد	ملاحظات
1	برق					
2	مصرفی آب					
3	مصرفی گاز					
4	گازوئید					
5	ل					
6	بنزین نفت					
	حجم کل					

تعمیرات و نگهداری

ردیف	شرح	درصد	مبلغ کل / هزینه
1	ساختمان ها	0/5	10 میلیون ریال
2	ماشین آلات و تجهیزات	0/5	10 میلیون ریال
3	تاسیسات		
4	وسایط نقلیه		
5	وسایل فنی و آزمایشگاهی		
6	وسایل اداری و کارگاهی		
	جمع		

جمع کل سرمایه گذاری

شرح	میزان انجام شده	مقدار مانده	جمع هزینه (تومان)
سرمایه			
گذار			
ی			
ثابت			
:			
زمین			
ساخت			
مان			
تسطیح			
ح و			
محوط			
ه			
سازی			
تاسیسات			
ابزار			
رآلات			
فنی			
و			
آزما			
یشگا			
هی			
ماشین			
			200000000
			18000000
			781000

.....	ن آلات و تجهيد زات وسائ ط نقليد ه
.....	وساي ل كارگ اهي و ادار ي هزيند ه
.....	هاي پيش بيني نشده بخش «1» هزيند ه
.....	هاي قبل از بهره

			بردا ري سرما ييه در گردش :
218781000	جمع كل سرما ييه گذار ي

منابع تامین سرمایه

درصد	مبلغ (تومان)	شرح
	250000000	1- سرمایه اولیه سهامداران
	50000000	2- تسهیلات بانکی کوتاه مدت
		3- تسهیلات بانکی بلند مدت

8- ساختار سازمانی

مشکل مالکیت کسب و کار خود را مشخص نمایید. (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 نمایید.

کنترل توسط مدیر باشگاه و شریک دارای پروانه

9- برنامه زمان بندی

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.

زمان طول کشیدن گرفتن مجوز، خرید ساختمان، تهیه وسایل، جذب ورزشکاران و...

10- ریسک ها، مشکلات و مفروضات اساسی

در این بخش مشخص کنید، از وارد شدن در چه زمینه هایی باید پرهیز نمایید؟ 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؟

باید از تجویز مواد نیروزا به ورزشکاران (خصوصاً جوانان اعم از حرفه ای و غیر حرفه ای) توسط مربیان و مسئولین باشگاه پرهیز نمود.

برنامه های ورزشی باشگاه سلامت دارای تنوع و تغییر در حرکات ورزشی می باشد و دارای یکنواختی نیست.

12- 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.

استفاده از شرکای بیشتر و کار بلد ، استفاده از وام در زمینه ی ورزشی

13- ضمائم

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