

به نام خدا

راهنمای تهیه طرح کسب و کار

(Business Plan)

مدرس:

مصطفی زمین پرداز

عنوان کسب و کار

مهد کودک و پیش دبستانی خصوصی

مشخصات تهیه کننده طرح

نام و نام خانوادگی: سطح و رشته تمصیلی:

کد ملی: شغل فعلی:

تاریخ و محل تولد: 64 اصفهان تجربه و تخصص: . . .

دانشجوی

شماره شناسنامه:

آدرس پستی:

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

تلفن تماس:

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

1- خلاصه مدیریتی

مهد کودک و پیش دبستانی خصوصی امیر توسط خانم نجفیان لیسانس روانشناسی در سال 1385 در شهرستان فریدن تاسیس شد. این موسسه با مجوز رسمی از بهزیستی استان اصفهان راه اندازی شد در حال حاضر با تعداد 7 نفر مشغول کار می باشد که به ترتیب شامل 4 نفر مربی 1 نفر مدیر جانشین 1 نفر خدمتکار (مادر یار) و 1 نفر کمک مربی می باشد. ساختمان مهد 360 متر است که 220 متر آن زیر بنا و بقیه حیاط و محل بازی کودکان است ساختمان شخصی و شامل 4 اتاق و حمام سرویس بهداشتی سالن و آشپزخانه می باشد

اهم کار مهد آموزش و نگهداری کودکان 6 ماه تا 6 سال می باشد. که هر کدام در اتاق مخصوص خود و مربی دوره دیده خاص آن گروه سنی نگهداری و آموزش دیده می شوند. شهریه به صورت ماهیانه دریافت می گردد. و کلی هزینه ها بر عهده مدیر و موسس می باشد. (ملزومات اولیه شامل مدارنگ کاغذهای رنگی تغذیه و ... توسط والدین تهیه می گردد) اهم کارهای آموزشی و لیست لوازم مورد نیاز در ابتدای سال در اختیار والدین قرار میگیرد. در مهد نظم و ظوابت خاصی حکمفرماست از جمله حضور به موقع مربیان ، کودکان، برنامه های بدون آموزشی، کلاسهای فوق برنامه غذایی، آموزش خانواده

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؟

نوع سازمان آموزشی فرهنگی خدماتی است موانع موجود در آن دوندگی ها و قوانین موجود برای دریافت مجوز تاسیس مهد از سازمان های ذیربط می باشد .

خدمات عبارتند از 1- آموزش کودکان-2-کلاسهای فوق برنامه مثل کاراته ژیمناستیک زبان نقاشی قران و...3-نگهدار ی کودکان3-آموزش به والدین در غالب کارگاه و آموزش خانواده4-برگزاری اردوهای تفریحی آموزشی برای والدین و کودکان5-مشاوره تلفنی به والدین و وجه تمایز خدمات ما ارائه خدمات بهتر و نوآورانه و نیز رضایت والدین می باشد که خود برای مشتری یابی و ادامه فعالیت تبلیغ بسیار موثری است .

نقاط قوت اساسی

- 1- دنیای کار با کودکان بسیار لطیف و دوست داشتنی است
- 2- در دسترس بودن
- 3- امکان مشاوره تلفنی
- 4- کارافرینی برای خانمها
- 5-کمک به حل مشکل خانواده هایی که زیاد از آموزش بهره ای ندارند
- 6-حل مشکل خانمهای کارمند
- 7-تخصصی بودن کار(مجوز بهزیستی تنها با مدرک لیسانس و یا بالاتر مرتبط ارائه میشود)

نقاط ضعف اساسی

1- باتوجه به این که آموزش و پرورش به تازگی با مدرک دیپلم و بدون تخصص مجوز میدهد بسیار مشکل ساز شده

2- فصلی بودن کار

3- با توجه به سرد بودن منطقه کاهش ثبت نام در ماههای آذر به بعدامری اجتناب ناپذیر است

4- **تهدیدات قابل ملاحظه**

2- بوجود آمدن مهدهای رقیب با توجه به مجوزهای اخیر آموزش و پرورش، مهد قران، بسیج

3- فصلی بودن

4- کم شدن جمعیت و عدم رقبت والدین به بچه دار شدن

5- کاهش قدرت خرید خانواده ها با توجه به تحریمها

6- بی تجربگی مربی و احتمال وقوع حاثه

7- مسولیت بسیار مراقبت از فرزندان که به امانت ساعاتی را در مهد میگذرانند

فرصت های قابل ملاحظه

1- افزایش شعبه

2- افزایش پذیرش کودک

3- افزایش تعداد همکاران

4- استفاده از فعالیت های نوآورانه و خلاقانه

5-برگزاری کلاسهای آموزشی برای والدین و کودکان

8- 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؟

اکثریت والدینی که دارای فرزند در گروه سنی 6ماه تا 6سال دارند با مهد در ارتباط هستند.تا زمانی که تولید نسل ادامه دارد ارتباط مادام ه دارد رابطه بین والدین و مهد یک رابطه کاملا دوطرفه است هر دو باید از خصوصیات کلی بچه ها باخبر باشیم و از نحوه آموزش و کارکرد هم خبر داشته باشیم.در کار مهد احترام و ارزش به طرف مقابل خیلی اهمیت دارداینکه با هر کس باید چگونه برخورد کرد از اساسی ترین ارکان کار است.بیشتر مشتریان ما والدین بالاخص مادران هستند که مواردی جهت نگهداری و مواردی برای آموزش مراجعه میکنند.و نیز با توجه به علاقه و اشتغال بانوان سپردن کودکان به مهدها

مادام که کودکان خردسال هستند و نیاز به حضور آنان در مهد برای اجتماعی شدن و آموزش بیشتر توسط خانواده احساس شود این کار مشتری دارد.

مشتریان معمولا کودکان 6 ماه تا 6 سال دختر و پسر هستند و سبک زندگیشان مدرن تر از خانواده های سنتی است.

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؟

هر کس با هر طبقه اجتماعی میتواند مراجع ما باشد انهایی که به آموزش ارزش بیشتری می گذارند مسلم مشتری دائمی ما هستند. خانواده هایی که سطح پیشرفت کودکانشان را بعد از ورود به مهد متوجه باشند بهتر از بقیه مراجع ما می باشند و نیز با توجه به بافت منطقه انتخابی برای مهد اکثریت زنان این محدوده شاغل به کار هستند و نیز فرهنگ استفاده از مهد در آنان رواج دارد

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؟

همیشه تقاضا بوده و هر چه پیشرفت جامعه بیشتر باشد اهمیت مهد کودک نیز بیشتر است. تبلیغات و استفاده از مربیان آزموده نشان داده آموزشهای سال گذشته و والدین راضی سالهای گذشته از ما منجر به جلب مشتری و کسب درآمد برای ماست

ارزیابی آینده بازار

در آینده چه سهمی از بازار را به دست خواهید آورد؟ افزایش پذیرش منجر به بالا رفتن درآمد و ایجاد امکانات بهتر در مهد می باشد

رقابت، حساسیت ها و خطر ها

رقابت در کار ما با توجه به کاهش کودک بسیار است. از خطر های مهم کم بود کودک و کاهش ثبت نام و یا ایجاد مشکلات جسمانی بر اساس برخورد فیزیکی کودکان که آنی و غیر قابل پیش بینی هستند می باشد. بالا رفتن هزینه های مسکن و انرژی با توجه به سردسیر بودن منطقه از مشکلات دیگر میباشد.

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 رقبای ما مهد کودکیها هستند که گاه بخاطر کم تجربگی و کم سواد (مجوز آموزش پرورش با دیپلم و بدون دوره) و اقدام به کاهش نرخ نموده که با وجود تحریمها و کاهش قدرت خرید والدین حس میکنند انجا بهتر است و از آسیبهای وارده بر فرزندان آگاهی ندارند

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؟

قیمت ها توسط مراجع ذیصلاح به صورت تعرفه ارائه می گردد.

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.

تبلیغات نفر به نفر و پخش کارت ویزیت و تبلیغات محیطی در سطح شهر - ارسال اس ام اس. تبلیغات بصری مثل کلیپ از اهم کارهای مهد در سی دی. از متخصصان خارج از مهد هم جهت آماده سازی تبلیغات استفاده شده است. آشنایی آنان

به قوانین تبلیغات استفاده از روانشناسی رنگها می تواند موثر واقع شود

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؟

خدمات بصورت ارائه مستقیم به مشتری ارائه می گردد. در خصوص شکایت در صورتی که خیلی حاد نباشد مدیر و مربیان رسیدگی میکنند. مواردی مثل شهریه و یا اسبهای جسمی در مواقع بازی توسط بهزیستی و یا بیمه حل می گردد.

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 ؟

5 - برنامه های طرح و توسعه :

آیا تحقیقات قبل از تولید و توزیع محصول انجام داده اید ؟ برای توسعه محصول در آینده چه

برنامه‌هایی دارید؟ چه جانشین‌ها و مکمل‌هایی
برای محصولات / خدمات خود در نظر گرفته‌اید؟

--بله قبل از تاسیس موسسه در خصوص مکان آن با توجه
به بافت شهر فریدن که اغلب سنتی است تحقیق نمودیم
قصد گسترش نداریم

برای خدمات بهتر استفاده از شیوه تماس تلفنی برای
آموزش و مشاوره بیشتر خانواده‌ها

6 - چارچوب قانونی و عوامل اجتماعی و محیطی

مجوزها و تأییدیه‌های 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
منطقه‌ای که در آن قرار دارید توسعه و منافع
اجتماعی به همراه می‌آورد؟ آیا قوانین و مقررات
زیست محیطی را در نظر می‌گیرید؟

مجوز مهد از بهزیستی دارای شرایط خاص خود می‌باشد از
جمله داشتن لیسانس یا بالاتر در رشته‌های روانشناسی و
علوم تربیتی رفتن دوره‌های مختلف مدیریت و مربی‌گری
از دانشکده بهزیستی. برگزاری آزمایش کامل از مدیر و
مربی بصورت هر ساله. همکاری‌کنان از حقوق و مرخصی

ماهياته و محيط امنى مخصوص خانمها برخوردارند. مهد
كودك يك محيط كاملا تربيتى است كه در ان كودكان علاوه
بر بازى و يادگيرى كارهاى گروهى به آموزش هم م
يپردازند

7 - برنامه عملیاتی و تولید

- فن آوری و روش تولید مناسب :

تكنولوژي مورد نیاز براي تولید محصول خود را مشخص
نمایید .

- مراحل و روش تولید :

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

- 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 ؟

----- مواد اولیه همان ملزومات شامل کاغذ رنگی دفتر نقاشی مدادرنگ و ... می باشد که با لیستی که در اختیار والدین قرار داده می شود از جانب آنان تهیه می گردد-----وسایل رفاهی تفریحی شامل اسباب بازی تاب الکلنگ سرسره کامپیوتر تلویزیون و .. که در ابتدای امر توسط موسس تهیه گشته است-----

– بر آورد نیروی انسانی مورد نیاز :

هر يك 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 ؟

برای هر گروه سنی مربی که هم دوره رفته و هم مهارت و توانایی و قدرت کلامی بالا برخوردار است و از لحاظ جسمی هم سلامتی دارد استفاده می شود.

– بر آورد فضای مورد نیاز طرح : 360متر

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 .

کل فضای آموزشی 220متر است دارای 4 اتاق مجزا برای شیرخوار/نوپا/نوباوه/وپیش دبستانی است

ضمناً اتاقي ويژه شيردهي مادران مراجع/ اشپزخانه ويژه تغذيه كودكان/حمام ويژه تعويض كودكان زير 2سال /سالن ويژه بازي و كارهاي گروهی و آزمونگاه می باشد. محلی هم برای تعويض فرمهای مربیان و گذاشتن فضا جهت وسایل آنان در نظر گرفته شده است

– بر آورد هزینه های راه اندازی و شروع تولید :

برای برآورد 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 يك طرح مطابق جداول زیر پیش بینی می گردد .

زمین

ردیف	تاریخ	متر اژ مورد نیاز	متراژ خریداری شده	نحوه خرید یا واگذاری	بهای هر متر مربع	بهای كل	سایر هزینه های مربوطه	مبلغ کل	
								پرداخت شده	باقیم انده
1	85/6/1	360	360	قطعی		50م لی ون	10میلیون	60میلیون	

تسطیح و محوطه سازی

شرح عملیات	متراژ مورد نیاز	قیمت هر متر مربع	قیمت کل
تسطیح و خاکبرداری دیوار کشی خیابان کشی			

			جدول بندي فضاي سبز پارکينگ روشنایي محوطه
			جمع

ساختمانها

ردیف	نوع ساختمان	تعداد	متر اژ	مصلح مورد نیاز	هزینه هر متر مربع	هزینه ه کل	ملاحظات
1	ساختمان توليدي						
2	ساختمان اداري						
3	ساختمان رفاهي						
4	انبار مواد						
5	اوليه و قطعات يدكي						
6	انبار كالاي ساخته شده						
7	ساختمان پست برق	1	360				
8	ساختمان نگهباني						
9	ساختمان مسكوني		220				
10	سایر ... سایر ...						
	جمع کل						

تأسیسات

ردیف	شرح تأسیسات	تعداد/ مقدار (واحد)	مصرف ف سال یا ه	هزینه یک واحد (پول)	هزینه کل	هزینه نه حمل و نصب	جمع کل (پول)	ملاحظات
1	حق انشعاب برق	1	50 هزار					
2	ترانسفورماتور							
3	کابل کشي							

							تابلوها	4
							سایر تجهیزات برق رسانی	5
							سیستم تهویه	7
							ژنراتور	8
					60 هزار	1	حق انشعاب آب	9
							حفر چاه و تجهیزات لازم	10
							احداث منبع هوایی	11
							دستگاه تصفیه و مخزن ها	12
							تانکرها	13
							کمپرسورها	14
							دیگ های بخار	15
							سیستم فاضلاب	16
							سیستم اطفای حریق	17
							سایر	

ماشین آلات و تجهیزات

ردیف	نام ماشین آلات و تجهیزات	مشخصات فنی	ظرفیت و قدرت	شرکت سازنده	تعداد	قیمت هر واحد	قیمت کل	هزینه های داخلی	قیمت کل
1	کامپیوتر								
2	تلویزیون								
3	میز و صندلی								

							اداری	5
							صندلی	6
							بج گانه	7
							الكلنگ و سرسره و وسایل بازی	8
20مید لیون							ایمن	جمع

اداری و کارگاهی

ردیف	شرح وسایل	تعداد	مشخصات فنی	قیمت یک واحد (یول)	قیمت کل (یول)	هزینه حمل و نصب	جمع کل
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							

هزینه های پیش بینی نشده و متفرقه

ردیف	شرح	محاسبات	مبلغ کل
1			
2			
3			
4			
5			
6			

			7
			8
			9
			10

هزینه های قبل از بهره برداری و هزینه های تاسیس

ردیف	شرح	محاسبات	مبلغ کل

هزینه های تولید برای حداکثر ظرفیت در یک طرح مطابق جدول زیر پیش بینی می گردد.

مواد اولیه و بسته بندی

ردیف	مواد مصرفی	ظرفیت مورد انتظار	میزان مصرف یک واحد معمول (با توجه به ضرایعات عادی)	مصرف کل (و واحد)	قیمت یک واحد	ارزش سیف / سیمان با قیمت داخلی	هزینه های داخلی (دل)	قیمت کل در کارخانه

حقوق و دستمزد مستقیم و غیر مستقیم

ملاحظات	اداري و فروش	دستمزد غیر مستقیم تولید	دستمزد مستقیم تولید	بیمه سهم کارفرما	حقوق و مزایای سالانه (15 ماه)	حقوق و مزایای ماهیانه	تعداد	محل خدمت	ردیف
پرداختی بصورت ماهیانه						500	7	مهر	1

آب و برق و سوخت

ردیف	شرح	واحد	ظرفیت مورد انتظار	مصرفیات روزانه	هزینه هر واحد	هزینه کل (ریال)	ملاحظات
1	برق مصرفی	50		50			
2	آب مصرفی	60		60			
3	گاز	250		250			
4	گازوئید						
5	ل						
6	بنزین نفت						
	حجم کل						

تعمیرات و نگهداری

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

هزینه های پیش بینی نشده و متفرقه

مبلغ کل	محاسبات	شرح	ردیف

سرمایه در گردش برای سال اول

هزینه به ریال	مقدار	شرح
.....	مواد
.....	اولیه
.....	ه
.....	مستقیم
.....	یم
.....	مواد
.....	اولیه
.....	ه
.....	غیر
.....	مستقیم
.....	یم
.....	حقوق
.....	و
.....	دستم
.....	زد
.....	کالای
.....	ساخت
.....	ه

.....	شده و در جریان ن ساخت سوخت و انرژی ی تعمیر رات و نگهد اری هزینه ه های پیش بینی نشده بخش «2» مطال بات تجار ی سایر
.....		جمع

جمع کل سرمایه گذاري

جمع هزینه	مقدار مانده	میزان انجام شده	شرح
-----------	-------------	-----------------	-----

.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	جمع کل سرمایه گذاري
.....	
.....	
.....	

منابع تامین سرمایه

درصد	مبلغ	شرح
------	------	-----

	60مليون	1- سرمايه اوليه سهامداران
		2- تسهيلات بانكي كوتاه مدت
		3- تسهيلات بانكي بلند مدت

جمع كل هزينه ها

مبلغ كل	شرح	رديف
		جمع

8- 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.

ملک شخصی و خریداری شده است کنترل به دست مدیر که دارای لسانس روانشناسی و خود کارمند می باشد است تصمیمات توسط ایشان و با مشارکت و نظر خواهی از والدین و مربیان انجام میشود

9- برنامه زمان بندی

بصورت مدیریت واحد میباشد. کلیه نیروها و پرسنل باید کارشناس و دوره دیده باشند ترجیحا رشته روانشناسی 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.

10- 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؟

از جمله ریسکهای که زیاد به چشم میخورد استفاده از مربیهای بد اخلاق دوره ندیده و کار نابلد میباشد. در این حرفه همیشه حق با مشتری می باشد

11- 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

مقدار	توضیحات	شرح
.....	از جدول درآمد فروش	فروش هزینه
.....	از جدول محاسبه بهای تمام شده	تمام شده کالای فروش رفته
.....	«فروش - بهای تمام شده»	سود (زیان) ناخالص
.....	از جدول هزینه های فروش	هزینه های فروش
.....	«سود (زیان) ناخا لص - هزینه های فروش»	سود (زیان) عملیات ی
.....	با کمک جدول تامین منابع سرمایه	هزینه بهره
.....	«سود (زیان) عملی اتی - هزینه بهره»	سود (زیان) قبل از مالیات
.....	«سود (زیان) قبل از مالیات × نرخ مالیات»	مالیات
.....	«سود (زیان) قبل از مالیات - مالیات»	سود (زیان) خالص

پیش بینی ترانزنامه در پایان سال اول

<p>ب: بدهی ها:</p> <p>بدهی ها (بدهی بانکی + هزینه بهره - اقساط وام)</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>الف: دارایی ها:</p> <p>دارایی جاری (از صورت جریان نقدی):</p> <p>نقد</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
---	---

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.

مهد دارای وبلاگ می باشد