**طرح توجیهی کسب و کار (مسابقات هوش مالی دانشگاه شریف)**

|  |
| --- |
| 1. **عنوان طرح:**

**فهرست مطالب طرح** |

**2- خلاصه مديريتي**

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.

**3- چشم‌انداز**

این قسمت مربوط به آرزوها و رویاهای شما برای کسب و کارتان است.اینکه چه خواهید ساخت؟هرآنچه در سر دارید تا برای کسب و کارتان در آینده ایجاد کنید

**4- ماموريت**

در این قسمت باید تعریف کنید که چگونه میخواهید به رویاها و اهداف کسب و کاری خود دست پیدا کنید.مثلا چه خدماتی میخواهید ارائه دهید؟بازار هدف شما کجاست؟ خدمت یا محصول خود را چگونه ارائه میدهید و ...

**5- اهداف**

در این قسمت هدف خود از راه اندازی این کسب و کار را ذکر کنید

* **هدف بازاريابي:**

در این قسمت توضیح دهید که در فضا بازار و ارتباط با مخاطبین خود چه اهدافی دارید. مثلا محصولات شما در کجاها باشد؟ اهداف تبلیغاتی خود و ...

* **هدف توليد:**

در این قسمت ذکر کنید که چرا به فکر تولید این محصول با خدمت افتاده اید و چه نیازهایی را احساس کردید؟

* **هدف نيروي انساني:**

در حوزه منابع انسانی و کارمندان چه اهدافی برای کسب و کار خود داری؟

* **هدف مالي:**

در این قسمت ذکر کنید که با راه اندازی این کسب و کار میخواهید به چه اهداف مالی برسید و چه کنید؟

* **ساير اهداف:**

در این قسمت سایر اهدافی را که برای کسب و کار / طرح خود دارید را بنویسید

**6- استراتژي طرح**

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

خصوصيات و کاربردهاي محصول/خدمت شما چيست؟

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

وجه تمايز محصول/ خدمت شما با ساير محصولات بازار چيست؟

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.

چه نقاط ضعف و قوتی را در این طرح خود ارسال میکنید؟در جدل پایین آنرا بنویسید

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

تحليل **SWOT**:

|  |  |
| --- | --- |
| **W : چه نقاط ضعفی را در کسب و کار خود احساس میکنید؟** |  |
| **T : چه چیزهایی برای شما در راستای تولید این محصول/ خدمت تهدید حساب میشود؟** |  |
| **O : چه فرصت هایی را پیش روی طرح خود احساس میکنید؟** |  |
| **S : نقاط قوت طرح/ کسب و کار شما در چه چیزی است؟**  |  |

\* توضيحاتي کامل راجع به اينکه از قدرت‌ها و فرصت‌ها چگونه بهره مي‌گيريد و در هنگام برخورد با ضعف‌ها و تهديدها چه عملي انجام مي‌دهيد, بيان کنيد.

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

**7- برنامه‌ها**

**1-7-بازاريابي**

**تجزيه و تحليل بازار**

* **مشتريان**

مشتريان شما چه کساني هستند؟ چرا مشتريان به محصولات/خدمات شما نياز دارد؟ اين مشتريان تا چه مدت به اين محصولات/خدمات نياز دارد؟ رابطه بين مصرف‌کننده و خريدار اصلي به چه صورتي است؟ مشتريان شما چه ويژگي‌هايي(سن، جنس، سبک زندگي مستقل) دارند؟

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

* **اندازه بازار**

اندازه بازار را مشخص کنيد و نشان دهيد در برآورد اندازه بازار تا چه حد به عواملي از قبيل علاقه‌مندي مشتريان به محصولات/خدمات شما، سطح درآمد آن‌ها و نحوه دسترسي‌شان به محصولات /خدمات خود توجه کرده‌ايد؟

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

* **تخمين سهم بازار و فروش**

براي محصول شما در بازار چه مقدار تقاضا وجود دارد؟

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

روند تغيير تقاضا به چه صورتي است؟

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

در آينده چه سهمي از بازار را به دست خواهيد آورد؟

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

* **رقبا**

رقباي بنگاه و کسب و کار شما چه کساني هستند؟

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

نقاط ضعف و قوت رقبا چيست؟ رقبايتان در چه سطحي هستند؟

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

اگر فکر مي‌کنيد رقبايي وجود دارند که شما مي‌توانيد بخشي از بازار آن‌ها را تصرف کنيد، در مورد نحوه انجام اين کار توضيح دهيد؟

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

رقباي اصلي(ساير توليدكنندگان محصول يا خدمت) شما و مشخصات مربوطه:

|  |  |
| --- | --- |
| نام (كارگاه يا شركت) | پاره‌اي از ويژگي‌های رقبا |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

* **تبليغات**

قيمت محصول يا خدمات خود را چگونه و بر چه اساسي تعيين خواهيد كرد؟

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

- براي شناساندن محصول يا خدمت خود و بدست آوردن سهم مطلوب از بازار مربوطه چقدر زمان لازم داريد؟

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

* **شيوه فروش**

چه کساني محصولات شما را خواهند فروخت؟ چه روش‌هايي را براي فروش محصولات خود به کار خواهيد گرفت؟

(تلفني، مکاتبه پستي، ارائه مستقيم به مشتري، شرکت در نمايشگاه و غيره)

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

 چه روش‌هايي را براي پرداخت به مشتريان پيشنهاد مي‌کنيد؟

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

براي فروش محصولات خود از چه کانال‌هايي بهره مي‌گيريد؟

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

 چگونه به شکايت مشتريان رسيدگي مي‌کنيد؟

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

کانال­هاي اوليه توزيع کدامند؟ (فروشگاه‌هاي خرده فروشي، عمده فروشي، نمايندگي، اينترنت يا غيره)

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

چرا بسته بندي محصولات شما براي کانال‌هاي توزيعي که در نظر گرفتيد، مناسبند؟

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

 چرا کانال هاي توزيع شما از نظر هزينه مقرون به صرفه هستند؟

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

**برنامه‌هاي طرح و توسعه محصول**

آيا تحقيقات قبل از توليد و توزيع محصول را انجام داده­ايد؟ براي توسعه محصول در آينده چه برنامه‌هايي داريد؟ چه جانشين‌ها و مکمل‌هايي براي محصولات/ خدمات خود در نظر گرفته‌ايد؟

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

* **برنامه‌ زمان‌بندي بازاريابي**

برنامه ساليانه خود را براي بازاريابي به‌طور دقيق نوشته و در هر سال ذكر كنيد كه شما با اين برنامه ساليانه به‌طور مثال در سال اول چه قدر توانسته‌ايد به هدف بازاريابي خود نزديك شويد؟

**ميزان تحقق هدف بازاريابي به درصد**

برنامه سال اول .-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

برنام سال دوم .-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

برنامه سال سوم .-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

**2-7- برنامه عملياتي و توليد**

* **فن‌آوري موردنياز**

تکنولوژي مورد نياز براي توليد محصول خود را مشخص نماييد.

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

* **مراحل و روش توليد**

مراحل توليد و ساخت محصولات و جريان ورود مواد اوليه اصلي تا مرحله بسته‌بندي محصولات را تشريح نماييد.( هرآنچه را که از زمانی تهیه مواد اولی تا تولید محصول نیاز دارید را بنویسید)

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

* **چارچوب قانوني و عوامل اجتماعي و محيطي**

چه مجوزها و تأييده‌هاي مورد نياز شما میباشد؟ چه مجوزهایی باید داشته باشید تا تولیدات خود را انجام دهید؟

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

چگونه کسب و کار شما به موضوعات مهم اجتماعي که به امنيت، آسايش و سعادت کارکنان مربوط است احترام مي‌گذارد؟

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

 چگونه کسب و کار شما براي منطقه‌اي که در آن قرار داريد توسعه و منافع اجتماعي به همراه مي‌آورد؟

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

 چگونه قوانين و مقررات زيست محيطي را در نظر مي‌گيريد؟

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

* **مواد اوليه و مواد بسته‌بندي**

مواد اوليه مورد استفاده در توليد چه مشخصات و ويژگي‌هاي دارند؟ ميزان دسترسي به مواد اوليه به چه ميزان است؟ نحوه انبار شدن مواد اوليه و مواد بسته­بندي به چه صورتي است؟

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

* **برآورد فضاي مورد نياز طرح**

به چه ميزان فضا براي بخش‌هاي توليد و عمليات نياز داريد؟ فضاي مورد نياز براي بخش هاي اداري، رفاهي و کارگري را مشخص نماييد.

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

* **برآورد هزينه‌هاي راه‌اندازي و شروع توليد**

براي برآورد هزينه‌هاي راه‌اندازي و شروع توليد، ميزان سرمايه‌گذاري ثابت، سرمايه در گردش و هزينه هاي توليد چه مبلغی را پيش‌بيني میکنید؟.

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

**برنامه زمان‌بندي توليد**

در اين قسمت سال به سال ميزان توليد را مشخص نماييد كه در هر سال قادر به توليد چه ميزان محصول با چه تجهيزات و امكاناتي هستيد و درصد تحقق ساليانه خود به هدف توليد را ذكر كنيد؟

 **برنامه توليد سال اول**

تجهيزات

مواد اوليه

مكان مورد نياز

ساير امكانات

ميزان توليد

**درصد تحقق هدف توليد در سال اول و همين‌طور براي ساير سال‌ها مشخص شود .**

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

**3-7-برنامه نيروي انساني**

هر يک از بخش‌هاي گوناگون شرکت به چند نفر پرسنل نياز دارد؟ مهارت و تحصيلات پرسنل بايد در چه سطحي باشد؟ چه نوع روابط سازماني بايد بين آن‌ها برقرار باشد؟ هزينه‌هاي پرسنلي به تفکيک گروه‌هاي کاري چقدر است؟

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

* **ساختار سازماني**

شکل مالکيت کسب و کار خود را مشخص نماييد.(شخصي، مشارکتي،سهامي) به طور خلاصه در مورد افرادي که حاکميت و کنترل سازمان را در اختيار دارند(نام، فعاليت، ميزان تحصيلات، اشتغال) توضيح دهيد. افراد مهم و کليدي شرکت (مدير عامل، مدير مالي،مدير بازاريابي، مدير توليد) را معرفي کنيد.

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **عنوان پست سازماني** | **تعداد نفرات** | **شرح** |
| **1** | مديرعامل |  |  |
| **2** | توليد |  |  |
| **3** | اداري  |  |  |
| **4** | كارگر ساده |  |  |
| **5** | كارگر ماهر |  |  |
| **6** | **نگهبان** |  |  |

 **ساختار سازماني**

9**- برنامه مالي**

برنامه مالي شما بايد در برگيرنده ترازنامه، حساب عملکرد سود و زيان، پيش­بيني حساب در گردش وجوه نقد، محاسبه نقطه سر به سر ، محاسبه دوره بازگشت سرمايه و صورت­هاي مالي باشد.

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

* **برآورد سرمايه ثابت :**
* **هزينه‌هاي سرمايه‌اي :**

|  |  |
| --- | --- |
| شرح | مبلغ ( هزار ريال ) |
| زمين |  |
| محوطه‌سازي |  |
| ساختمان‌سازي |  |
| ماشين‌آلات و تجهيزات و وسايل آزمايشگاهي |  |
| تأسيسات |  |
| وسايل حمل و نقل |  |
| وسايل دفتر (10درصد هزينه‌ي ساختمان اداري) |  |
| پيش‌بيني نشده ( 10 درصد اقلام بالا ) |  |
| جمع كل |  |

* **نحوه ي سرمايه‌گذاري :** ( مبالغ به هزار ريال ) ( چقدر سرمایه برای شروع و راه اندازی کار خود نیاز دارید)
* **هزينه‌هاي توليد سالانه : ( برآورد شما از میزان هزین های سال اول چقدر است؟)**

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

**10- پيشنهادها**

در اين بخش پيشنهادات موجود در زمينه سرمايه مورد نياز، نحوه جذب سرمايه، مصرف وجوه، برگشت سرمايه و مواردي از اين قبيل مطرح مي­گردد.

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

**11- ضمائم**

بخش ضمائم دربرگيرنده اطلاعات تکميلي در زمينه طرح مي­باشد. اطلاعاتي مانند: بروشورها، کاتالوگ­ها و مدارک مربوط به توليد، مدارک قانوني، سوابق شغلي مديران و ساير اطلاعات مهم و مرتبط.