**Bussiness plan**

1) مشخصات گروه:

نام‌ گروه: :

نام‌ مسئول گروه:

زمينه‌ فعاليت گروه: گروه:                      تاريخ تاریخ شروع فعاليت‌ گروه:

تعدادهمکاران :

نشاني:

کدپستي:

دورنگار:

نشاني پست الکترونيکي :

نشاني پايگاه‌ اينترنتي:

 1-1) مشخصات اعضاي گروه

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| رديف | نام ‌و نام‌خانوادگي | مدرک و رشته ‌تحصيلي | محل ‌تحصيل | زمينه تخصصي | نقش در گروه | نحوه همکاري1 |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

1. تمام‌ وقت، پاره‌ وقت

1-2) مشخصات همکاران ‌و مشاوران

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| رديف | نام و نام‌خانوادگي | مدرک و رشته تحصيلي | محل تحصيل | زمينه تخصصي | سمت | نحوه همکاري1 |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

1. تمام‌وقت، پاره‌ وقت، مشاور

1-3) سوابق اعضا، همکاران ‌و مشاوران گروه در شرکت‌ها و سازمان‌هاي ديگر

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| رديف | نام و نام‌خانوادگي | محل اشتغال | سمت | سابقه (سال) | نحوه همکاري1 |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

1. تمام‌وقت، پاره‌ وقت، مشاور

1-4)سوابق اجرايي/‌تحقيقاتي/آموزشي گروه

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| رديف | عنوان‌طرح/پروژه | نوع‌طرح/پروژه1 | تاريخ‌شروع | تاريخ پايان | اعتبارطرح (ميليون ريال) | | وضعيت‌طرح2 |
| پيش‌بيني | هزينه‌ شده |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

1- بين‌المللي، ملي، استاني.               2- خاتمه‌ يافته،  دردست‌اجرا،  متوقف.

1-5) آيا شما افراد مناسبي براي به موفقيت رساندن کسب و کارتان هستيد؟ نقاط قوت و توانايي‌هاي گروه خود را توصيف کنيد.

**2)  توصيف ايده**

2-1) ايده خود را بطور مختصر توضيح دهيد.

 2-2) فرصتي که براي ايجاد سود مشاهده کرده‌ايد چيست؟

 2-3) چرا اين فرصت، سودآور محسوب مي‌شود؟

 2-4) فرصت سودآوري مورد نظر را در جواب به چه نيازي در بازار يافته‌ايد؟

 2-5) راه‌حل‌هاي پيشنهادي شما براي استفاده از فرصت چيست؟

 2-6) شرحي مختصر از محصول يا خدمت خود را براي ارايه به مشتريان بالقوه ارايه دهيد.

 2-7) مشتريان اصلي محصول شما چه دسته‌هايي هستند؟

2-8) استفاده از محصول يا خدمت شما چه ارزشي براي مصرف‌کنندگان ايجاد مي‌کند؟

 2-9) کاربردها و موارد استفاده‌ي محصول يا خدمت شما براي مشتريان چيست؟

2- 10) نوآوري محصول يا خدمت شما و تفاوت آن با نمونه‌هاي مشابه يا جايگزين داخلي و خارجي چيست؟

**3)  ارزشهاي بنيادي:**

3-1) هر مؤسسه‌اي خود را مقيد به رعايت برخي از اصول، باورها و ارزش‌ها مي‌داند که بر برنامه‌ها و عمليات او تأثير مي‌گذارد ارزش‌هاي بنيادي شرکت شما چه خواهد بود؟ (3 تا 5 ارزش)

3-2) اگر شرايطي پيش آيد که به خاطر پاي‌بندي به اين ارزش‌ها شرکت شما متضرر شود، تا چه حد حاضر به تحمل آن خواهيد بود؟

3-3) رعايت ارزشهاي بنيادي شرکت چه محدوديت‌هايي را براي شما ايجاد مي‌کند؟

**4)  چشم‌انداز و اهداف:**

4-1) اگر همه چيز همان‌طور که مطلوب شماست پيش برود، 5 سال آينده فعاليت شما در چه موقعيتي قرار دارد؟

4-2) شرکت شما تا آن زمان به چه موفقيت‌ها و دستاوردهايي دست يافته است؟

4-3) به طور کلي ايده‌ال شما از آينده‌ي دور شرکت‌تان چيست؟

4-4) اهداف شما براي سال اول و سه سال آينده چه هستند؟ اهداف خود را در قالب شاخص‌هايي از قبيل تعداد مشتريان، ميزان سود، سهم از بازار، تعداد و تنوع محصول يا خدمت توليدي و ... ذکر نماييد.

**5)  استراتژِي و بازار:**

5-1) تخمين شما از تعداد مشتريان بالقوه و بالفعل محصول يا خدمت خود در حال و آينده چيست؟

5-2) چگونه وارد بازار خواهيد شد و جذب مشتري خواهيد نمود؟

5-3) موانع ورود شما به بازار کدامند و چگونه آنها را برطرف مي‌کنيد؟

5-4) به چه روش‌هايي درآمد کسب خواهيد کرد؟

5-5) استراتژي‌هاي اصلي شما براي رسيدن به اهداف تعيين شده چيست؟

5-6)با اجراي استراتژي‌هاي خود چه سهمي از بازار را کسب خواهيد کرد؟

**6) رقابت و مزيت رقابتي:**

6-1) آيا رقيبي براي شما وجود دارد؟

6-2) رقباي شما چه کساني هستند؟

6-3) چرا اينها را رقيب خود مي‌دانيد؟

6-4) ميزان رقابت در بازار هدف:  زياد   متوسط           کم

6-5) شما در مقايسه با رقبا چه تفاوت و برتري داريد؟

6-6)دلايل اين برتري چيست؟

**7)           برنامه عملياتي**

7-1) برنامه‌ي اجرايي: قدم‌هاي اصلي فعاليت خود را در زمينه‌ي ساخت محصول، جذب منابع، بازاريابي و ... به همراه پيش‌بيني تاريخ شروع و خاتمه‌ي فعاليت و منابع مورد نياز ذکر نماييد.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| شرح فعاليت | تاريخ شروع | تاريخ پايان | پيشنياز | منابع مورد نياز |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

 7-2) تاريخ پيش‌بيني آغاز ساخت چه موقعي است؟

**8)          برنامه‌ي مالي**

**8-1) پيش‌بيني هزينه‌هاي سرمايه‌گذاري اوليه**

8-1-1) هزينه تجهيزات

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| محل تجهيزات | شرح تجهيزات | هزينه (ميليون ريال) |
| کارگاه |  |  |
|  |  |
|  |  |
| آزمايشگاه |  |  |
|  |  |
|  |  |
| ساير |  |  |
|  |  |
| جمع | |  |

8-1-2)پيش‌بيني هزينه مشاوره

|  |  |
| --- | --- |
| شرح | هزينه کل (ميليون ريال) |
| دوره‌هاي آموزشي اختصاصي مورد نياز |  |
| خدمات مهندسي و مشاوره تخصصي |  |
| ساير |  |
| جمع |  |

8-1-3) پيش‌بيني هزينه‌هاي تاسيس شرکت

|  |  |
| --- | --- |
| شرح | هزينه کل (ميليون ريال) |
| تاسيس و ثبت شرکت |  |
| دريافت موافقت اصولي و پروانه تاسيس |  |
| کارشناسي طرح در بانک و ثبت تسهيلات مورد نياز از بانک |  |
| حقوق پرسنل ثابت قبل از شروع فعاليت |  |
| مطالعات اوليه و مشاوره |  |
| بهره‌برداري آزمايشي |  |
| جمع |  |

8-1-4) برآورد سرمايه ثابت طرح (مطابق جداول قبل)

|  |  |
| --- | --- |
| شرح | هزينه کل(ميليون ريال) |
| تجهيزات |  |
| دوره‌هاي آموزشي |  |
| هزينه‌هاي تاسيس شرکت |  |
| پيش‌بيني نشده |  |
| جمع |  |

**8-2)هزينه‌هاي ساخت و فروش محصول**

8-2-1) هزينه حقوق و دستمزد

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| شرح | تعداد | حقوق (ميليون ريال) | هزينه کل (ميليون ريال) |
| اعضاي گروه |  |  |  |
| مشاوران |  |  |  |
| کارمندان |  |  |  |
| جمع | | |  |

8-2-2) هزينه مواد اوليه و قطعات مصرفي

|  |  |
| --- | --- |
| شرح | هزينه کل (ميليون ريال) |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| جمع |  |

8-2-3)هزينه ساخت و فروش محصول (با استفاده از جداول قبل)

|  |  |
| --- | --- |
| شرح | هزينه کل (ميليون ريال) |
| حقوق و دستمزد |  |
| مواد اوليه و قطعات مصرفي سالانه |  |
| نگهداري و تعميرات تجهيزات |  |
| هزينه‌هاي بازاريابي |  |
| هزينه‌هاي مالي استفاده از تسهيلات بانکي |  |
| پيش‌بيني نشده |  |
| جمع |  |

8-2-4) سرمايه در گردش (مطابق جداول قبل)

|  |  |
| --- | --- |
| شرح | هزينه کل (ميليون ريال) |
| حقوق و دستمزد |  |
| مواد اوليه و قطعات مصرفي سالانه |  |
| نگهداري و تعميرات |  |
| پيش‌بيني نشده |  |
| جمع |  |

**8-3) منابع و روش‌هاي مورد استفاده براي جذب سرمايه: چه منابعي براي تأمين سرمايه‌گذاري اوليه و نيز سرمايه در گردش شرکت وجود دارد؟ ميزان تأمين مالي از طريق هر يک از اين منابع چقدر است؟**

8-3-1)برآورد کل سرمايه‌گذاري مورد نياز (مطابق جداول قبل)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| نوع سرمايه | منبع تامين | مبلغ (ميليون ريال) |
| سرمايه‌گذاري ثابت |  |  |
| سرمايه‌گذاري در گردش |  |  |
| جمع | |  |

8-3-2)نحوه تامين منابع مالي

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| شرح | درصد از کل | مبلغ (ميليون ريال) |
| سهم گروه |  |  |
| جذب سرمايه |  |  |
| تسهيلات بانکي |  |  |
| ساير |  |  |
| جمع | |  |

**8-4) تحليل‌هاي مالي:**

8-4-1) پيش‌بيني قيمت تمام‌شده‌ي محصول شما چقدر است؟

8-4-2) نقطه‌ي سر به سر کسب و کار شما در چه تعدادي از فروش محصول و چه حجمي ازفروش ريالي محقق مي‌شود؟

8-4-3) پيش‌بيني تعداد فروش محصول و درآمد حاصل از آن به چه ميزان است؟ (در دوره استقرار)

8-4-4) نرخ بازده‌ي داخلي(IRR) کسب و کار شما چقدر است؟

8-5) تحليل حساسيت:

نحوه‌ي اثرگذاري عدم تحقق پيش‌بيني‌ها در درآمدها يا هزينه‌ها بر تحليل‌هاي مالي صورت گرفته و سودآوري طرح چيست و با چه ميزان عدم تحقق پيش‌بيني‌ها طرح همچنان توجيه‌پذير باقي مي‌ماند؟

**9) ضمايم مورد نياز:**

9-1) رزومه‌ي مسئول گروه و کارشناسان

9-2) مستندات قراردادهاي منعقد‌شده

9-3) گزارش‌هاي تحقيق بازار

9-4) مدارک و گواهينامه‌ها شامل:

ثبت اختراعات، برگزيده جشنواره، استاندارد محصول، عضويت در انجمن‌هاي تخصصي، چاپ مقالات علمي-پژوهشي.

ضمناً هيچيک از اسناد، مدارک، فرمهاي تکميل شده، ضمائم و ... مسترد نمي گردد.

تأييد نهايي کليه اطلاعات و موارد  اعلام شده:

نام‌ و نام‌خانوادگي مسئول گروه :

تاريخ‌تکميل‌ :                                   امضاء :