

# ضمیمه طرح کسب و کار

شامل جداول و فرم‌های مرتبط به تدوین طرح کسب و کار

ترجمه: سپهر ساغری

## فهرست

۱	..... خلاصه اجرایی
۲	..... ۱- ایده کسب و کار
۳	..... ۲-۰ تحقیقات بازار
۴	..... ۲-۱ برنامه بازاریابی (محصول)
۵	..... ۲-۲ برنامه بازاریابی (قیمت)
۶	..... ۲-۳ برنامه بازاریابی (محل کسب و کار)
۷	..... ۲-۴ برنامه بازاریابی (ترویج)
۸	..... ۲-۵ برنامه بازاریابی (کارکنان)
۹	..... ۲-۶ برنامه بازاریابی (فرآیند)
۱۰	..... ۲-۷ برنامه بازاریابی (شواهد تجربی)
۱۱	..... ۳- تخمین فروش
۱۲	..... ۴-۱ ساختار سازمان
۱۳	..... ۴-۲ مخارج و الزامات کارکنان
۱۴	..... ۵-۱ ساختار یا شکل حقوقی کسب و کار
۱۵	..... ۵-۲ مسئولیت های حقوقی و بیمه ای
۱۶	..... ۶-۱ فرم هزینه یابی محصول (برای تولیدکنندگان محصول و ارائه دهندگان خدمت)
۲۰	..... ۶-۲ فرم هزینه یابی محصول (برای خرده فروشان و عمده فروشان)
۲۱	..... ۶-۳ فرم هزینه ثابت
۲۲	..... ۶-۴ فرم استهلاک
۲۳	..... ۶-۵ هزینه متغیر کل در ماه
۲۴	..... ۶-۶ فرم خرید ماهانه
۲۵	..... ۷-۱ برنامه فروش
۲۶	..... ۷-۲ برنامه هزینه
۲۷	..... ۷-۳ برنامه سود
۲۸	..... ۷-۴ برنامه جریان نقدینگی
۲۹	..... ۸- سرمایه اولیه مورد نیاز
۳۰	..... ۹-۱ منابع سرمایه اولیه
۳۱	..... ۹-۲ جدول بازپرداخت وام

**نکته مهم:** مخاطبین گرامی می توانند متناسب با نوع کسب و کار و البته تنوع محصولات و خدمات خود، جداول مربوطه را انتخاب و به تعداد دلخواه پرینت کنند.

## خلاصه اجرایی

این طرح تجاری برای دوره زمانی ..... تا ..... پیش بینی شده است.

نام کسب و کار: \_\_\_\_\_

آدرس تماس: \_\_\_\_\_

شماره تماس: \_\_\_\_\_

نوع کسب و کار: \_\_\_\_\_

تولید این دست کالاها: \_\_\_\_\_

ارائه دهنده این خدمات: \_\_\_\_\_

خرده فروشی که این فروشگاه را اداره می کند: \_\_\_\_\_

عمده فروشی که تجارت عمده فروشی زیر را اداره می کند: \_\_\_\_\_

موارد دیگر (لطفا با جزئیات یادداشت کنید): \_\_\_\_\_

مشتریان: \_\_\_\_\_

منابع تامین سرمایه اولیه: \_\_\_\_\_

مقادیر مربوطه: \_\_\_\_\_

کارکنان: \_\_\_\_\_

ساختار حقوقی کسب و کار: \_\_\_\_\_

صاحبین کسب و کار: \_\_\_\_\_

مدیران کسب و کار: \_\_\_\_\_

## ۱. ایده کسب و کار

نام کسب و کار: \_\_\_\_\_

نوع کسب و کار:

تولیدکننده

ارائه دهنده خدمت

خرده فروش

عمده فروش

موارد دیگر \_\_\_\_\_

کسب و کار حاضر این محصولات را تولید خواهد کرد: \_\_\_\_\_

مشتریان: \_\_\_\_\_

روش های فروش: \_\_\_\_\_

کسب و کار این نیازهای مشتریان را برآورده خواهد ساخت: \_\_\_\_\_

انگیزه شخصی برای حفظ این ایده: \_\_\_\_\_

## ۲-۰ تحقیقات بازار

نیازهایی که رقبا برآورده نکرده اند	رقبا	نیازها و ترجیحات مشتریان	مشتریان	محصولات
				محصول ۱
				محصول ۲
				محصول ۳
				محصول ۴
				محصول ۵
				محصول ۶

۱-۲ برنامه بازاریابی؛ محصول  
(کالا، خدمات، طیفی از محصولات و ...)

ویژگی	۱.	۲.	۳.	۴.
کیفیت				
رنگ				
ابعاد				
بسته بندی				
مجوزها				
موارد مدنظر تان را اضافه کنید				

۲-۲ برنامه بازاریابی؛ قیمت  
(کالا، خدمات، طیفی از محصولات و ...)

ویژگی	۱.	۲.	۳.	۴.
هزینه				
مبلغی که مشتریان تمایل دارند پرداخت کنند				
قیمت رقبا				
قیمت				
دلایل این قیمت گذاری				
به این مشتریان تخفیف تعلق خواهد گرفت				
دلیل ارائه این تخفیف ها				
به این مشتریان اعتبار تعلق خواهد گرفت				
دلیل ارائه این اعتبار				

## ۲-۳ محل کسب و کار

محل کسب و کار:

این محل به دلایل زیر انتخاب شده است:

هزینه ماهانه:

(بخش 6.3) این هزینه شامل این موارد می شود:

روش های توزیع:

این کسب و کار چگونه می فروشد:

مستقیم

خرده فروش

عمده فروش

دیگر موارد

این شیوه توزیع به دلیل زیر انتخاب شده است:



۲-۴ برنامه بازاریابی؛ ترویج

هزینه ها	جزئیات	روش ها
بازاریابی مستقیم		
تبلیغات		
اعلان عمومی		
پیشبرد فروش		
کل هزینه ترویج (بخش ۳-۶)		

## ۲-۵ برنامه بازاریابی؛ کارکنان

برنامه آموزشی	معیارهای استخدام	موقعیت شغلی

۲-۶ برنامه بازاریابی؛ فرآیند

توضیحات	مراحل
	.۱
	.۲
	.۳
	.۴
	.۵
	.۶

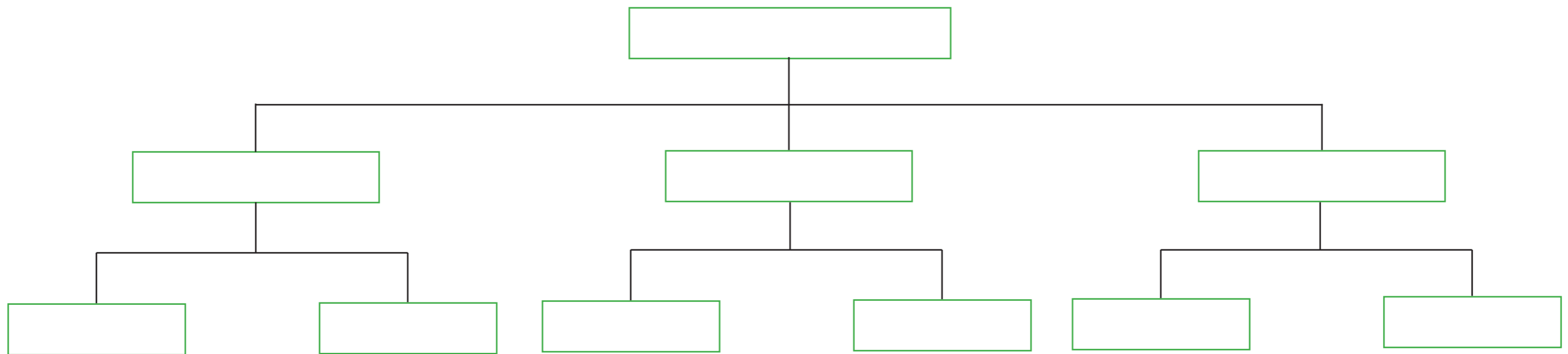
۲-۷ برنامه بازاریابی؛ شواهد تجربی

توضیحات	مراحل
	۱. اماکن اداری و دکوراسیون داخلی
	۲. سایت مجموعه
	۳. بسته بندی
	۴. تابلو
	۵. پوشش کارکنان
	۶. کارت ویزیت
	۷. صندوق پستی و موارد دیگر

۳- تخمین فروش

محصول	توزیع	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی	بهمن	اسفند	مجموع
.۱	مستقیم													
	خرده فروشی													
	.....													
	مجموع													
.۲	مستقیم													
	خرده فروشی													
	.....													
	مجموع													
.۳	مستقیم													
	خرده فروشی													
	.....													
	مجموع													
.۴	مستقیم													
	خرده فروشی													
	.....													
	مجموع													
														حجم فروش کل
														کل فروش در بازار
														سهم بازار

۴-۱ ساختار سازمان



کارکنان	موقعیت شغلی	وظایف و مسئولیت ها
		۱.
		۲.
		۳.
		۴.
		۵.
		۶.

۴-۲ مخارج و الزامات کارکنان

کمک به صندوق بازنشستگی و بیمه سلامت	حقوق ماهیانه	اجرا بوسیله	تجارب و مهارت های مورد نیاز	وظایف
			تعداد کل کارکنان تمام وقت	
			کل مخارج کارکنان در ماه (بخش ۳-۶)	

## ۱-۵ ساختار حقوقی کسب و کار

کسب و کار به این صورت ثبت خواهد شد:

تک مالک  مشارکت  تعاونی  با مسئولیت محدود  موارد دیگر  \_\_\_\_\_

علت انتخاب این نوع ساختار حقوقی:

---

---

مالکین کسب و کار:

نام:

موقعیت شغلی: \_\_\_\_\_

توضیح مهارت ها: \_\_\_\_\_

تجربه مرتبط: \_\_\_\_\_

نام:

موقعیت شغلی: \_\_\_\_\_

توضیح مهارت ها: \_\_\_\_\_

تجربه مرتبط: \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



## ۲-۵ مسئولیت های حقوقی و بیمه ای

انواع مالیات هایی که کسب و کار می بایست پرداخت کند:

---

---

---

مقرراتی که در قبال کارکنان اعمال می شود:

---

---

---

مجوزها و گواهی هایی که کسب و کار می بایست اخذ کند:

هزینه ها

هزینه ها	مجوزها و گواهی هایی که کسب و کار می بایست اخذ کند:
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>

انواع بیمه که کسب و کار می بایست مد نظر قرار دهد:

انواع بیمه که کسب و کار می بایست مد نظر قرار دهد:	هزینه ها
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>

دیگر مسئولیت های حقوقی کسب و کار:

دیگر مسئولیت های حقوقی کسب و کار:	هزینه ها
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>

۱-۶ فرم هزینه یابی محصول  
(برای تولیدکنندگان کالا و ارائه دهندگان خدمات)

محصول ۱:

۱- هزینه متغیر به ازای هر واحد:

۴	۳	۲	۱
هزینه های برآورده شده به ازای هر واحد	تعداد برآوردشده به ازای هر واحد	هزینه خرید	ورودی

هزینه متغیر برآوردشده به ازای هر واحد

۲- هزینه ثابت به ازای هر واحد

	کل هزینه ثابت برآوردشده در ماه (۲) (بنگرید به بخش ۳-۶):
	کل هزینه متغیر برآوردشده کسب و کار در ماه (۳) (بنگرید به بخش ۵-۶):
	نسبت هزینه ثابت به متغیر (۴) = (۲) / (۳)
	هزینه ثابت برآوردشده به ازای هر واحد (۵) = (۴) * (۱)

۳- هزینه کل به ازای هر واحد: (۶) = (۵) + (۱)

۱-۶ فرم هزینه یابی محصول  
(برای تولیدکنندگان کالا و ارائه دهندگان خدمات)

محصول ۲:

۱- هزینه متغیر به ازای هر واحد:

۴	۳	۲	۱
هزینه های برآورده شده به ازای هر واحد	تعداد برآوردشده به ازای هر واحد	هزینه خرید	ورودی

هزینه متغیر برآوردشده به ازای هر واحد

۲- هزینه ثابت به ازای هر واحد

	کل هزینه ثابت برآوردشده در ماه (۲) (بنگرید به بخش ۳-۶):
	کل هزینه متغیر برآوردشده کسب و کار در ماه (۳) (بنگرید به بخش ۵-۶):
	نسبت هزینه ثابت به متغیر (۴) = (۲) / (۳)
	هزینه ثابت برآوردشده به ازای هر واحد (۵) = (۴) * (۱)

۳- هزینه کل به ازای هر واحد: (۶) = (۵) + (۱)

۱-۶ فرم هزینه یابی محصول  
(برای تولیدکنندگان کالا و ارائه دهندگان خدمات)

محصول ۳:

۱- هزینه متغیر به ازای هر واحد:

۴	۳	۲	۱
هزینه های برآورده شده به ازای هر واحد	تعداد برآوردشده به ازای هر واحد	هزینه خرید	ورودی

هزینه متغیر برآوردشده به ازای هر واحد

۲- هزینه ثابت به ازای هر واحد

	کل هزینه ثابت برآوردشده در ماه (۲) (بنگرید به بخش ۳-۶):
	کل هزینه متغیر برآوردشده کسب و کار در ماه (۳) (بنگرید به بخش ۵-۶):
	نسبت هزینه ثابت به متغیر (۴) = (۲) / (۳)
	هزینه ثابت برآوردشده به ازای هر واحد (۵) = (۴) * (۱)

۳- هزینه کل به ازای هر واحد: (۶) = (۱) + (۵)

۱-۶ فرم هزینه یابی محصول  
(برای تولیدکنندگان کالا و ارائه دهندگان خدمات)

محصول ۴:

۱- هزینه متغیر به ازای هر واحد:

۴	۳	۲	۱
هزینه های برآورده شده به ازای هر واحد	تعداد برآوردشده به ازای هر واحد	هزینه خرید	ورودی

هزینه متغیر برآوردشده به ازای هر واحد

۲- هزینه ثابت به ازای هر واحد

	کل هزینه ثابت برآوردشده در ماه (۲) (بنگرید به بخش ۳-۶):
	کل هزینه متغیر برآوردشده کسب و کار در ماه (۳) (بنگرید به بخش ۵-۶):
	نسبت هزینه ثابت به متغیر (۴) = (۲) / (۳)
	هزینه ثابت برآوردشده به ازای هر واحد (۵) = (۴) * (۱)

۳- هزینه کل به ازای هر واحد: (۶) = (۵) + (۱)

۶-۲ فرم هزینه یابی محصول  
(برای خرده فروشان و عمده فروشان)

هزینه ثابت (%)

هزینه ثابت کل در ماه (۲) (بنگرید به بخش ۳-۶)

= \_\_\_\_\_ \* ۱۰۰ =

%

هزینه متغیر کل در ماه (۳) (بنگرید به بخش ۶-۶)

هزینه ثابت (۴)

۳	۲	۱	
هزینه کل به ازای هر واحد (\$) (۶) = (۵) + (۱)	هزینه ثابت به ازای هر واحد (\$) (۵) = (۱) * (۴)	هزینه متغیر به ازای هر واحد (\$) (۱)	محصول

### ۳-۶ فرم هزینه ثابت

هزینه ماهیانه (\$)	جزئیات
	اجاره (بنگرید به بخش ۴-۲)
	شارژ برق و آب (شامل فاضلاب)
	مجوزها
	بیمه
	کار (بنگرید به بخش ۲-۴)
	مواد مصرفی شامل مواد باز یافتی و دورریز
	استهلاک (بنگرید به بخش ۴-۶)
	حمل و نقل
	تعمیرات
	هزینه بازاریابی (تبلیغات) (بنگرید به بخش ۵-۲)
	هزینه ثابت کل در ماه

۴-۶ فرم استهلاك  
(برای خرده فروشان و عمده فروشان)

استهلاك ساليانه (\$)	برآورد عمر تجهيزات (\$)	برآورد هزينه خريد (\$)	تجهيزات
			مجموع
			استهلاك ماهيانه

توجه: در متن كتاب طبعا واحد پول دلار بوده كه جهت سهولت امر ريال در نظر گرفته شده است.



## ۵-۶ هزینه متغیر کل در ماه

کل هزینه متغیر در ماه (\$)	هزینه متغیر به ازای هر مورد (\$) (بنگرید به بخش ۱-۶)	مقادیر تولیدشده در ماه (بنگرید به بخش ۳)	محصولات
			محصول ۱:
			محصول ۱:
			محصول ۱:
			محصول ۱:
			کل هزینه متغیر در ماه (\$)

## ۶-۶ فرم خرید ماهیانه

محصول	تعداد برآوردشده اقلام فروخته شده در ماه (\$) (بنگرید به بخش ۳)	هزینه متعیر به ازای هر مورد (قیمت خرید) (\$)	کل هزینه متغیر در ماه (\$)
<b>کل هزینه متغیر در ماه (\$)</b>			

**توجه:** در متن کتاب طبعا واحد پول دلار بوده که جهت سهولت امر ریال در نظر گرفته شده است.

۷-۱ برنامه فروش

محصول	جزئیات	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی	بهمن	اسفند	مجموع
۱. محصول ۱:	قیمت فروش													
	حجم فروش													
	ارزش فروش (۱)													
۲. محصول ۲:	قیمت فروش													
	حجم فروش													
	ارزش فروش (۲)													
۳. محصول ۳:	قیمت فروش													
	حجم فروش													
	ارزش فروش (۳)													
۴. محصول ۴:	قیمت فروش													
	حجم فروش													
	ارزش فروش (۴)													
کل ارزش فروش $(5) = (1) + (2) + (3) + (4)$														

توجه: در متن کتاب طبعا ماه های انگلیسی ذکر شده بود که عامدانه برای سهولت کار معادل ایرانی آن در نظر گرفته شده است همچنین واحد پول دلار بوده که می توان ریال لحاظ کرد.

۷-۲ برنامه هزینه

محصول	جزئیات	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی	بهمن	اسفند	مجموع
۱. محصول ۱:	حجم تولید													
	هزینه متغیر به ازای هر واحد (\$)													
	کل هزینه متغیر (\$) (۱)													
۲. محصول ۲:	حجم تولید													
	هزینه متغیر به ازای هر واحد (\$)													
	کل هزینه متغیر (\$) (۲)													
۳. محصول ۳:	حجم تولید													
	هزینه متغیر به ازای هر واحد (\$)													
	کل هزینه متغیر (\$) (۳)													
۴. محصول ۴:	حجم تولید													
	هزینه متغیر به ازای هر واحد (\$)													
	کل هزینه متغیر (\$) (۴)													
	کل هزینه متغیر کسب و کار	$(5) = (1) + (2) + (3) + (4)$												
	کل هزینه ثابت (\$) (6)													
	هزینه کل (\$) (7) = (5) + (6)													

(واحد: )

جزئیات	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی	بهمن	اسفند	مجموع
کل ارزش فروش (۱) (بنگرید به بخش ۱-۷)													
کل هزینه متغیر (۲) (بنگرید به بخش ۲-۷)													
سود ناخالص $(۲) - (۱) = (۳)$													
کل هزینه ثابت (۴)													
سود خالص $(۳) - (۴) = (۵)$													

۷-۴ برنامه جریان نقدینگی

(واحد:)												
اسفند	بهمن	دی	آذر	آبان	مهر	شهریور	مرداد	تیر	خرداد	اردیبهشت	فروردین	جزئیات
												۱- نقدینگی موجود در ابتدای ماه (۱)
												۲- نقدینگی حاصل از فروش نقد
												۳- نقدینگی حاصل از فروش اعتباری
												۴- دیگر موارد نقدینگی وارد شده به کسب و کار
												۵- مجموع نقدینگی وارد شده به کسب و کار (۲)
												۶- خرید کالا
												۷- پرداخت حقوق
												۸- خرید تجهیزات
												۹- بازپرداخت وام
												۱۰- دیگر پرداخت ها
												۱۱- مجموع نقدینگی خارج شده از کسب و کار (۳)
												۱۲- نقدینگی موجود در پایان ماه (۳) - (۲) + (۱) = (۴)

نقدینگی وارد شده به کسب و کار

نقدینگی خارج شده از کسب و کار

## ۸- سرمایه اولیه مورد نیاز

(واحد: )

مقدار	
	سرمایه اولیه مورد نیاز
	منابع سرمایه اولیه مورد نیاز
	آورده صاحبین کسب و کار
	مجموع (می بایست به اندازه سرمایه اولیه مورد نیاز باشد)
	وثیقه (در صورت درخواست وام)

۹-۱ منابع سرمایه اولیه مورد نیاز

برای بازه زمانی \_\_\_\_\_ تا \_\_\_\_\_ (واحد: \_\_\_\_\_)

مقدار	سرمایه گذاری ها
	املاک کسب و کار
	ساخت و ساز یا خرید ملک
	تغییر کاربری یا بازسازی ملک
	تجهیزات
	ابزار و ماشین آلات
	اسباب و اثاثیه
	سرمایه در گردش
	انبار کردن مواد خام یا کالا
	مجوزها و هزینه های مربوطه
	هزینه های بازاریابی
	حقوق
	اجاره
	شارژ آب و برق
	هزینه های اضطراری
	کل سرمایه اولیه



۹-۲ جدول بازپرداخت وام

ارائه دهنده وام : _____					
دوره اقساط : _____		دوره وام : _____		کل مبلغ اخذشده : _____	
هزینه سرمایه سال اول : _____ (بنگرید به بخش ۲-۷)		دوره مهلت : _____		نرخ بهره : _____	
بیمه نامه : _____					
بیمه	بهره	بازپرداخت سرمایه	اقساط	سرمایه معوق	دوره اقساط
					۱-
					۲-
					۳-
					۴-
					۵-
					۶-
					۷-
					۸-
					۹-
					۱۰-
					۱۱-
					۱۲-
					مجموع