

بسمه تعالی

فرم تهیه طرح توجیهی کسب و کار

عنوان طرح:

شناسنامه طرح	
<p>مشخصات مجری؛</p> <p>مجری: شرکت / آقای / خانم:</p> <p>نوع شرکت:</p> <p>نوع مجوز:</p> <p>ظرفیت اسمی:</p> <p>نوع طرح:</p>	<p>مشخصات اعضاء حقوقی؛</p> <p>مدیر عامل:</p> <p>رئیس هیات مدیره:</p> <p>نایب رئیس هیات مدیره:</p>
<p>تولیدات؛</p> <p>نوع تولیدات:</p> <p>مواد اولیه:</p>	<p>زمین و ساختمان؛</p> <p>مساحت زمین:</p> <p>سطح زیربنا:</p>
<p>تعداد کارکنان؛</p> <p>تولیدی:</p> <p>اداری و ستادی:</p> <p>جمع:</p>	<p>نحوه تامین مواد اولیه و میزان آن؛</p> <p>داخلی: (تن / کیلوگرم و...)</p> <p>خارجی: (تن / کیلوگرم و...)</p>
<p>هزینه های ثابت و متغیر در حداکثر ظرفیت عملی؛</p> <p>هزینه های ثابت:</p> <p>هزینه های متغیر:</p> <p>کل هزینه های سالانه:</p>	<p>تاسیسات و انرژی؛</p> <p>توان برق:</p> <p>مصرف روزانه آب:</p> <p>نوع سوخت:</p> <p>میزان مصرف روزانه سوخت:</p>
<p>سرمایه گذاری طرح؛</p> <p>سرمایه ثابت:</p> <p>سرمایه در گردش:</p> <p>سرمایه کل:</p>	<p>نحوه تامین منابع؛</p> <p>سرمایه گذاری متقاضی:</p> <p>سرمایه گذاری بانک:</p> <p>تسهیلات بلند مدت:</p> <p>تسهیلات کوتاه مدت:</p>

شاخصهای مالی و اقتصادی طرح :	میزان اشتغال طرح :
تولید در نقطه سر بسر :	مستقیم :
	غیر مستقیم :
آدرس محل اجرای طرح :	
تلفنهای ضروری تماس :	
تهیه کننده طرح :	
پاسخگویی به سؤالات :	
هدف از اجراء طرح :	

بخش ۱. معرفی طرح :

○ عنوان اصلی طرح :

.....

○ محل اجرای طرح :

.....

.....

○ نام و نشانی متقاضیان :

الف : حقیقی :

ردیف	نام و نام خانوادگی	نام پدر	شماره شناسنامه	تحصیلات	تجربه
۱					
۲					
۳					

ب : حقوقی :

نام شرکت	نوع شرکت	شماره ثبت	محل ثبت	تاریخ ثبت

○ عنوان محصول یا محصولات (کالا یا خدمات) و ظرفیت تولید:

ردیف	نام محصول	ظرفیت تولید سالانه	واحد	قیمت فروش کنونی هر واحد در بازار
۱				
۲				
۳				
۴				

○ میزان کل سرمایه گذاری: (میلیون ریال)

آورده متقاضی (۰.۳۰٪): (میلیون ریال) تسهیلات بانکی (۰.۷۰٪): (میلیون ریال)

○ میزان اشتغال زایی طرح :

بخش ۲. خلاصه مدیریت (خلاصه اجرایی) : (این بخش از طرح باید چندین و چند بار نوشته و خوانده شود تا

بهترین نمونه از خلاصه اجرایی بوجود آید) دو صفحه و حد اکثر ۵ صفحه باشد.

توجه: این قسمت را بسیار شفاف و روشن بنویسید.

این قسمت را بسیار جذاب بنویسید.

این قسمت را بسیار قانونی بنویسید.

این قسمت را نقادانه بنویسید. حتماً احتمال های خطا و تهدید را نیز بنویسید.

۱. هدف کسب و کار را بنویسید.

۲. توصیف زمینه کسب و کار:

۳. معرفی مختصر محصول و ارتباط منطقی آن با زنجیره تولید:

تحلیل بازار

چه نیازی را برطرف می کند از مصرف کننده

۴. بازار هدف و مولفه های آن :

۵. مزیت های رقابتی:

۶. وضعیت سود دهی:

چقدر پول می خواهیم

برای چه می خواهیم

در چه مدتی این پول را برمی گردانیم

۷. تیم کاری (افراد کلیدی):

ردیف	نام و نام خانوادگی	شغل	تحصیلات	میزان تجربه
۱				
۲				
۳				

رزومه افراد کلیدی در ضمیمه ارائه شود

بخش ۳. نوع صنعت، سازمان و محصولات و خدمات:

مقدمه ای راجع به صنعت و مجموعه کار شامل تاریخچه، روش تولید، مهمترین تولیدکنندگان، مهمترین بازارهای مصرف و مهمترین موارد مصرف:

۱. چشم انداز صنعت:

موقعیت آینده صنعت و مجموعه ای که کسب و کار شما جزئی از آن است به همراه موقعیت ویژه کسب و کار شما در افق های ۵ و ده ساله چگونه است؟

جدول (۱): برآورد میزان عرضه و تقاضای محصول در بازار هدف و تعیین چشم انداز

سال	برآورد تولید در بازار هدف	برآورد عرضه (تولید + واردات) در بازار هدف	برآورد تقاضا در بازار هدف	برآورد شکاف عرضه پتانسیل و تقاضا در بازار هدف
1394				
1395				
1396				
1397				
1398				
1399				

۲. معرفی دقیق زمینه کسب و کار و جایگاه محصول تولیدی:

در این قسمت کلیه فعالیتها و کسب و کارهایی که به عنوان حلقه های پیشین و پسین کسب و کار شما هستند معرفی میگردند. سپس جایگاه کسب و کار شما در بین آنها مشخص و معین خواهد شد.

۳. معرفی دقیق محصول و ارتباط منطقی آن با زنجیره تولید: در این قسمت زنجیره ارزش را به

صورت دقیق تا آنجا که ممکن است از قسمت پیشین و پسین مورد شناسایی و رسم قرار خواهد گرفت. سپس نحوه ارتباط قسمتهای متفاوت این زنجیره ارزش را مورد توضیح قرار خواهد گرفت.

بخش ۴. رقابت و مزیت های رقابتی:

شناخت از رقبا و مزیت های رقابتی خود در مقابل آنها بسیار ضروری است.

۱. سه رقیب اصلی خود را نام ببرید؟

۲. قدرت ها و ضعف های رقبا یتان را مورد ارزیابی قرار دهید:

۳. چه تعداد کارکنان هریک از آنها دارند؟

۴. سابقه حضور آنها در این کسب و کار چه مدت است؟

۵. رقبای شما در بازار دارای چه موقعیتی هستند؟

۶. آیا آنها دارای فهرست انتظار برای فروش محصول و یا خدماتشان می باشند؟

۷. چرا فکر می کنید مردم عادات خرید فعلی خود را تغییر خواهند داد تا مشتری شما بشوند؟

۸. مزیت های رقابتی مشخص خود را در مقابل رقبایتان برشمارید و مورد مقایسه قرار دهید.

۹. پیش بینی کنید رقبای شما چه عکس العملی در مقابل حضور شما در بازار نشان خواهند داد؟

بخش ۵. برنامه بازاریابی:

۱. تحقیق و تحلیل بازار:

در بحث تحقیق و تحلیل بازار نیاز است تا ابتدا از طریق روش های علمی نسبت به پیمایش مشتریان اقدام و از طریق پرسشنامه اطلاعات دقیق و مبنا را برای تصمیم سازی و تصمیم گیری بدست آوریم. از نتایج مطالعه بازار باید سوالات زیر را پاسخ دهیم:

۱-۱. شرح بازار هدف :

تعریف دقیق محصول یا محصولات خود را بنویسید؟

کارآیی و موارد استفاده آن کدام است و چه نیازهایی از مصرف کننده را برطرف می کند؟

طول عمر آن چه قدر است؟

مشتریان محصولات شما چه کسانی هستند و با چه سهم تفکیکی هستند؟

تفکیک تحصیلی:

تفکیک جنسی:

تفکیک سنی:

تفکیک درآمدی:

تفکیک جغرافیایی:

تفکیک شغلی:

تفکیک سلیقه ای:

تفکیک قومی و فرهنگی:

تفکیک آداب و رسوم:

تفکیک :

عموماً مشتریان شما در کجا واقع شده اند؟

چرا محصول شما را می خرند؟

در چه زمان و تحت چه شرایطی محصول یا محصولات شما را می خرند؟

چه نوع علایقی دارند؟

انتظارات آنها در مورد قیمت و کیفیت چیست؟ به قیمت حساس ترند و یا کیفیت؟

وضعیت آماری مشتریان:

* مشخص نمائید چه کسانی مشتریان شما خواهند بود. (به تفکیک بخش، سن آنها، جنسیت، شیوه زندگی شان، علاقه مندی آنها و موقعیت جغرافیایی)

ردیف	مشتریان تولیدات/خدمات	طیف مشتریان	سن مشتریان	جنسیت مشتریان	شیوه زندگی مشتریان	محل جغرافیایی مشتریان	تعداد مشتریان موجود در منطقه
۱							
۲							
۳							
۴							

۲-۱. اندازه بازار و روندهای آن:

۳-۱. تخمین سهم بازار و فروش:

۴-۱. ارزیابی تحلیلی آینده بازار:

۲. استراتژی بازار یابی :

۱-۲. قیمت گذاری:

۲-۲. استراتژی های تبلیغات:

۳-۲. شیوه های توزیع فروش:

۴-۲. سیاستهای خدمات پس از فروش و گارانتی :

بخش ۶. برنامه عملیات و تولید :

۱. چرخه عملیات :

الف. شرح دقیق دانش فنی و روش تولید محصول یا ارائه خدمت :

ب. ارائه نموداری فرایند تولید :

۲. برنامه کنترل کیفیت :

۳. مجوزها و ضرورت‌های قانونی و اداری لازم :

ج. ماشین آلات، تجهیزات و لوازم آزمایشگاهی:

ردیف	نام ماشین آلات یا تجهیزات و لوازم آزمایشگاهی	مشخصات فنی	کشور سازنده	تعداد	قیمت واحد	قیمت کل (هزار ریال)
۱						
۲						
جمع کل						

توجه : در مورد ماشین آلات خارجی کاتالوگ پروفورم (پیشنهاد قیمت مربوطه) لازم بوده و در مورد ماشین آلات داخلی پیش فاکتور گرفته می شود.

د. وسایل حمل و نقل داخل و خارج کارخانه :

ردیف	شرح	کشور سازنده	مشخصات فنی	تعداد	قیمت واحد (ریال)	قیمت کل (هزار ریال)
۱						
۲						
۳						
جمع کل						

ه. مواد اولیه و بسته بندی برای هرکدام از محصولات :

ردیف	نام مواد اولیه و مشخصات فنی	محل تامین	مصرف سالیانه	واحد	هزینه هر واحد (ریال)	هزینه کل (هزار ریال)
۱						
۲						
جمع کل						

و. برآورد هزینه آب، برق، سوخت و تلفن مصرفی :

شرح	واحد	مصرف روزانه	مصرف سالیانه	هزینه واحد (ریال)	هزینه کل (هزار ریال)
آب مصرفی					
برق مصرفی					
اینترنت					
تلفن					
سوخت	گازوئیل				
	نفت سفید				
	بنزین				
	گاز				
جمع کل					

ز. برآورد هزینه تعمیرات و نگهداری :

شرح	ارزش دارایی (هزار ریال)	درصد	هزینه تعمیرات سالیانه (هزار ریال)
محوطه سازی		۲	
ساختمان		۲	

ماشین آلات و تجهیزات و وسایل آزمایشگاهی	۵	
وسایل حمل و نقل	۱۰	
تاسیسات	۱۰	
جمع کل		

ح. برآورد هزینه لوازم و تجهیزات دفتری :

ردیف	عنوان	مشخصات فنی	تعداد مورد نیاز	هزینه هر واحد (ریال)	هزینه کل (هزار ریال)
۱	میز مدیریت				
۲	صندلی مدیریت				
۳	میز جلسات				
۴	صندلی جلسات				
۵	مبلمان و راحتی				
۶	قفسه				
۷	کتابخانه				
۸	فایل				
۹	فکس				
۱۰	تلفن				
۱۱	کامپیوتر کامل با تجهیزات				
۱۲	پرینتر				
۱۳	لوازم روی میز				
۱۴	لوازم التحریر				
۱۵	سایر				

بخش ۷. برنامه عملیات ساختمانی :

۱. مشخصات محل :

الف. کروکی و یا نقشه محل جغرافیایی :

ب. زمین :

مساحت زمین (متر مربع)	قیمت واحد (متر مربع)	قیمت کل (هزار ریال)	توضیحات

ج. محوطه سازی:

شرح کار	مقدار کار	قیمت واحد	کل هزینه (هزار ریال)
خاک برداری و تسطیح			
حصار کشی			
آسفالت و پیاده رو سازی			
ایجاد فضای سبز ، روشنایی و غیره			
جمع کل			

د. ساختمان سازی :

ردیف	شرح	نوع ساختمان	مساحت (متر مربع)	قیمت واحد (ریال)	کل هزینه (هزار ریال)
۱	سالن تولید				
۲	انبار مواد اولیه				
۳	انبار محصول				
۴	ساختمانهای اداری و سرویسها				

۵	ساختمان نگهبانی			
۶	سایر			
جمع کل				

ه. تاسیسات عمومی و تجهیزات با مشخصات فنی آنها :

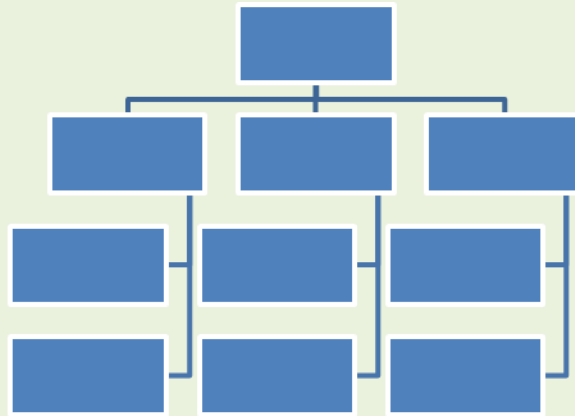
عنوان	شرح	مشخصات فنی	قیمت (هزار ریال)
برق رسانی			
آب رسانی			
سوخت رسانی			
وسایل سرمایش و گرمایش و ایمنی			
سایر			
جمع کل			

و. پلان ساختمانها :

ز. پلان چیدمان ماشین آلات :

بخش ۸. ساختار سازمانی و حقوق و دستمزد :

۱. چه پست‌هایی در کسب و کار شما مورد نیاز است؟
۲. چه مهارت‌هایی برای هر پست مورد نیاز می‌باشد؟
۳. مودار ساختار سازمان کسب و کار شما.



۱. لیست تفکیکی کلیه پرسنل مورد نیاز و برآورد میزان دستمزد پرداختی در سال :

ردیف	عنوان پست سازمانی	تخصص یا تحصیلات	تعداد نفر	متوسط حقوق و مزایای ماهیانه	متوسط حقوق و مزایای پرداختی سالیانه#
۱					
۲					
جمع کل					

توجه: برای هر سال ۱۶ ماه حقوق و مزایا، ۱۲ ماه با احتساب ضریب $1/23(23\% \text{ درصد سهم بیمه کارفرما})$ و ۴ ماه ضریب ۱ محاسبه شود.

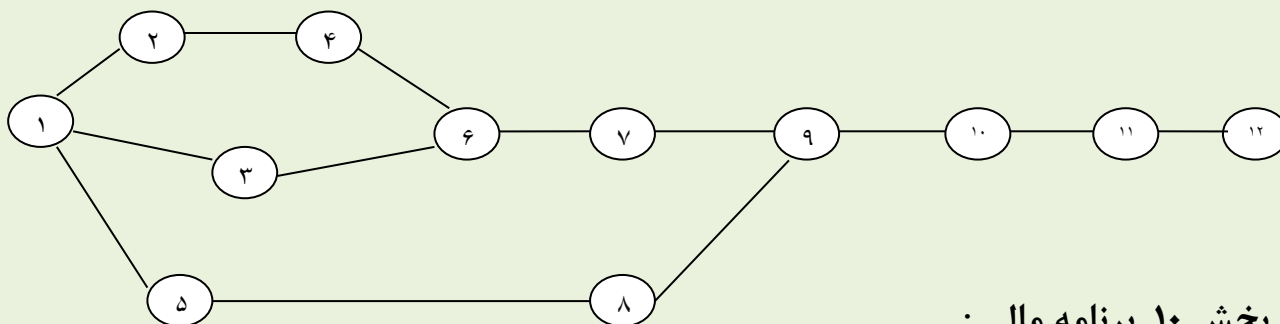
۲. پلان چیدمان پرسنل در کنار ماشین آلات :

بخش ۹. برنامه زمان بندی :

ردیف	شرح	۱ ماه	۲ ماه	۳ ماه	۴ ماه	۵ ماه	۶ ماه	۷ ماه	۸ ماه	۹ ماه	۱۰ ماه	۱۱ ماه	۱۲ ماه
۱	عملیات ساختمانی												
۲	محوطه سازی												
۳	انعقاد قرار داد انتقال تکنولوژی												
۴	خرید دستگاههای تاسیساتی												
۵	اجرای تاسیسات الکتریکی و مکانیکی												
۶	خرید ماشین آلات و تجهیزات تولیدی ساخت خارج												
۷	خرید ماشین آلات و تجهیزات تولیدی ساخت داخل و ...												
۸	تهیه مواد اولیه												
۹	راه اندازی و تولید آزمایشی												
۱۰	راه اندازی تجاری												

توضیحات لازم :

نمودار CPM زمانی پروژه را بکشید و نحوه برنامه ریزی زمانی را روی آن نمایش دهید:



بخش ۱۰. برنامه مالی :

۱. برآورد هزینه های سرمایه ای:

شرح	مبلغ (هزار ریال)
زمین	
محوطه سازی	
ساختمان سازی	
ماشین آلات و تجهیزات و وسایل آزمایشگاهی	
تاسیسات	
وسایل حمل و نقل	
وسایل دفتری	
اقلام پیش بینی نشده (۱۰ درصد اقلام با لا)	
جمع کل	

۲. برآورد هزینه های قبل از بهره برداری :

شرح	مبلغ (هزار ریال)
هزینه های تهیه طرح، مشاور، اخذ مجوز، حق ثبت ها، قراردادهای بانکی و	
هزینه آموزش پرسنل (۲٪ حقوق و دستمزد سالیانه)	
هزینه راه اندازی تولید آزمایشی (۱۵ روز هزینه های آب و برق، سوخت و مواد اولیه)	
جمع کل	

سرمایه ثابت = (هزینه های سرمایه ای + هزینه های قبل از بهره برداری)

= سرمایه ثابت

۳. برآورد سرمایه در گردش :

شرح	مبلغ (هزار ریال)
مواد اولیه و بسته بندی	
تنخواه گردان (یک دوره تولیدی هزینه حقوق و آب و برق و تلفن و سوخت و ...)	

	مطالبات
	موجودی کالا
	جمع کل

• کل سرمایه گذاری:

۳. نحوه سرمایه گذاری :

تسهیلات بانکی		سهم متقاضی		شرح
درصد	مبلغ	درصد	مبلغ	
۷۰		۳۰		سرمایه ثابت
۷۰		۳۰		سرمایه در گردش
۷۰		۳۰		کل سرمایه گذاری

۴. برآورد هزینه استهلاک (مبلغ به هزار ریال):

هزینه استهلاک سالیانه	درصد	ارزش دارایی	شرح
	۵		محوطه سازی
	۵		ساختمان
	۱۰		ماشین آلات و تجهیزات و وسایل آزمایشگاهی
	۱۰		تاسیسات
	۱۰		وسایل حمل و نقل
	۲۰		وسایل دفتری
	۱۰		اقلام پیش بینی نشده
			جمع کل

۵. هزینه تولید سالیانه :

شرح	مبلغ (هزار ریال)
هزینه مواد اولیه و بسته بندی	
هزینه حقوق و دستمزد	
هزینه انرژی (آب، برق و سوخت)	
هزینه تعمیرات و نگهداری	
هزینه پیش بینی نشده (۵٪ اقلام بالا)	
هزینه اداری و فروش (۱٪ اقلام بالا)	
هزینه تسهیلات مالی (پرداخت یک سال سود اقساط بانک طبق فورمول بانک)	
هزینه بیمه کارخانه (۲ در هزار سرمایه ثابت)	
هزینه استهلاک	
هزینه استهلاک قبل از بهره برداری (۲۰٪ هزینه های قبل از بهره برداری)	
جمع کل	

۶. برآورد قیمت تمام شده محصول :

$$\text{قیمت تمام شده محصول} = \frac{\text{جمع هزینه های تولید سالیانه}}{\text{میزان تولید سالیانه}} =$$

۷. قیمت فروش محصول :

قیمت فروش محصول بر اساس متوسط قیمت کالاهای مشابه در بازار در نظر گرفته می شود.

۸. فروش کل :

$$\text{فروش کل} = \text{قیمت فروش محصول} \times \text{میزان تولید سالیانه}$$

توجه : فروش به هزار ریال محاسبه گردد

۹. محاسبه هزینه های ثابت و متغیر :

شرح هزینه	هزینه متغیر		هزینه ثابت	
	مقدار	درصد	مقدار	درصد
مواد اولیه و بسته بندی		۱۰۰		۰
حقوق و دستمزد		۳۵		۶۵
هزینه انرژی (آب، برق و سوخت)		۸۰		۲۰
تعمیرات و نگهداری		۸۰		۲۰
پیش بینی نشده		۸۵		۱۵
اداری و فروش		۱۰۰		۰
هزینه تسهیلات مالی		۰		۱۰۰
بیمه کارخانه		۰		۱۰۰
هزینه استهلاک		۰		۱۰۰
استهلاک قبل از بهره برداری		۰		۱۰۰
جمع کل				

۱۰. تعیین نقطه سر به سر :

جمع هزینه های ثابت

$$\text{هزینه متغیر هر واحد تولید} - \text{قیمت فروش} = \text{تولید در نقطه سر به سر}$$

هزینه متغیر کل تولید

$$\text{هزینه متغیر هر واحد تولید} = \frac{\text{میزان تولید سالانه}}{\text{میزان تولید سالانه}}$$

۱۱. تعیین درصد فروش در نقطه سر به سر :

$$\text{درصد فروش در نقطه سر به سر} = \frac{\text{جمع هزینه های ثابت}}{\text{جمع هزینه متغیر - فروش کل}} \times 100 =$$

توضیح اینکه این نسبت هرچه کوچکتر از عدد یک باشد بهتر است و نشان دهنده درصد عملکرد نسبت به ظرفیت تولید در نقطه سر به سری است.

۱۲. سود و زیان ویژه (به هزار ریال) :

$$\text{سود و زیان ویژه} = (\text{فروش کل} - \text{جمع هزینه های تولید})$$

$$\text{سود و زیان ویژه} =$$

۱۳. ارزش افزوده خالص و ناخالص و نسبتهای آن :

$$\text{تعمیرات و نگهداری} + \text{انرژی} + \text{مواد اولیه و بسته بندی} - \text{فروش کل} = \text{ارزش افزوده ناخالص}$$

$$\text{ارزش افزوده ناخالص} =$$

$$\text{استهلاک قبل از بهره برداری} + \text{استهلاک} + \text{ارزش افزوده ناخالص} = \text{ارزش افزوده خالص}$$

$$\text{ارزش افزوده خالص} =$$

$$\text{نسبت ارزش افزوده ناخالص به فروش} = \frac{\text{ارزش افزوده ناخالص}}{\text{فروش کل}} =$$

$$\text{نسبت ارزش افزوده خالص به فروش} = \frac{\text{ارزش افزوده خالص}}{\text{فروش کل}} =$$

$$\text{نسبت ارزش افزوده خالص سالیانه به کل سرمایه گذاری} = \frac{\text{ارزش افزوده خالص}}{\text{سرمایه گذاری کل}} =$$

۱۴. سرمایه ثابت سرانه :

$$\text{سرمايه ثابت سرانه} = \frac{\text{سرمايه ثابت}}{\text{تعداد پرسنل}} =$$

۱۵. سرانه کل سرمايه گذاري:

$$\text{سرمايه گذاري سرانه} = \frac{\text{كل سرمايه گذاري}}{\text{تعداد پرسنل}} =$$

۱۶. نرخ بازدهي سرمايه ساده :

$$\text{نرخ بازدهي سرمايه} = \frac{\text{سود و زيان ويژه + هزينه تسهيلات مالي}}{\text{كل سرمايه گذاري}} =$$

۱۷. دوره برگشت سرمايه :

$$\text{دوره برگشت سرمايه} = \frac{\text{كل سرمايه گذاري}}{\text{استهلاك قبل از سرمايه گذاري + هزينه تسهيلات مالي + سود + استهلاك}}$$

$$= \text{دوره برگشت سرمايه}$$

۱۸. نرخ بازده داخلي طرح:

بخش ۱۱. صورتهای مالی اساسی:

الف. ترازنامه تخمینی طرح تازمان پایان بازپرداخت اقساط وام:

شرح	سازندگی	سال اول	سال دوم	سال سوم	سال چهارم	سال پنجم
نقد و بانک						
سرمایه در گردش						
دارائی های ثابت						
هزینه های قبل از بهره برداری						
استهلاک انباشته						
جمع دارائی ها						
تسهیلات مالی						
سرمایه						
مازاد عملیاتی برداشت نشده						
سود(زیان) ویژه						
جمع بدهی ها و سرمایه						

ب. صورت سود و زیان سالیانه تخمینی طرح تازمان پایان بازپرداخت اقساط وام:

شرح	سال اول	سال دوم	سال سوم	سال چهارم	سال پنجم
درصد استفاده از ظرفیت	٪۸۰	٪۸۵	٪۹۰	٪۹۵	٪۹۵

					تولید شن و ماسه دانه بندی شده
					تولید بتن
					فروش خالص
					مواد اولیه
					حقوق و دستمزد
					تعمیرات و نگهداری
					انرژی مصرفی
					هزینه اجاره ماشین الات حمل
					هزینه پیش بینی نشده
					استهلاک دارائی های ثابت
					بیمه کارخانه
					جمع هزینه ها
					سود ناخالص
					هزینه های اداری و فروش
					سود عملیاتی
					استهلاک هزینه های قبل بهره برداری
					هزینه تسهیلات مالی
					جمع هزینه های غیر عملیاتی
					سود و زیان ویژه
					سود قابل تقسیم بین سهامداران
					سود سهام
					سود پس از کسر سود سهام
					سود سنواتی

ج. جریان وجوه نقد حاصل از اجرای طرح برای مدت بازپرداخت اقساط وام بانکی
اخذ شده:

بخش ۱۲. ارزش فعلی حال کل طرح:

الف. از روش NPV:

بخش ۱۳. برنامه مدیریت ریسک و خطر :

در هر مورد بنویسید چرا موانع مورد به وجود می آیند، چگونه بوجود می آیند، از چه ناحیه ای به شما زیان می رسانند، چقدر زیان می رسانند، چگونه باید با آنها مبارزه کرد، از هر طریق جلوگیری چقدر باید هزینه پرداخت، راه کار مورد نظر شما به ترتیب اولویت چیست؟

۱. موانع احتمالی مکانی :
۲. موانع احتمالی بازاری :
۳. موانع احتمالی قانونی :
۴. موانع احتمالی تکنولوژیکی :
۵. موانع احتمالی سیاسی :
۶. موانع احتمالی فرهنگی :
۷. موانع احتمالی مالی و بانکی :
۸. موانع احتمالی پرسنلی :

بخش ۱۴. تحلیل قوتها، ضعفها، فرصتها و تهدیدها :

شرح دقیقی از برنامه استراتژیک خود مبنی بر این که چگونه ضعف ها را کاهش می دهید، از قوت های خود استفاده می کنید، تهدیدها را کنترل می کنید و فرصت ها را بدست می آورید ارائه نمائید.

ضعفها:	قوتها:
تهدیدها:	فرصتها:

بخش ۱۵. نتیجه گیری و تحلیل اقتصادی :

ضمائم برنامه کسب و کار (BP):

در انتهای طرح کسب و کار کلیه ادعاهای خود را که نیاز به سند دارند مستند سازید. بدین منظور در قسمت ضمائم به این صورت عمل نمائید:

ضمیمه A: پرسشنامه مورد استفاده در بررسی بازار و فهرست افراد بررسی شده.

ضمیمه B: تصاویری از فرآیندهای کار و تجهیزات.

ضمیمه C: قراردادهای با تامین کنندگان و مشتریان اصلی.

ضمیمه D: مستندات رهن (خرید رهنی).

ضمیمه E: مستندات ثبت نام کسب و کار.

ضمیمه F: مستندات بیمه‌ای.

ضمیمه G: مستندات مدارک علمی و تجارب تیم کاری به همراه رزومه های افراد

نام و آدرس الکترونیکی سازمانهایی که کارآفرینان نیاز به ارتباط با آنها دارند:

نام سازمان	آدرس سایت
سازمان ثبت اسناد و املاک کشور	http://www.sabt.gov.ir
وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات	http://www.ict.gov.ir
وزارت راه و ترابری	http://www.mrt.ir
وزارت مسکن و شهرسازی	http://www.mhud.gov.ir
سازمان شهرداری ها و دهیاری ها	http://www.imo.org.ir
وزارت امور اقتصادی و دارایی	http://www.mefa.gov.ir
سازمان خصوصی سازی	http://www.ipoitg.com
سازمان سرمایه گذاری و کمکهای اقتصادی و فنی	http://www.investiniran.ir
وزارت بازرگانی	http://www.irancommereeministry.com
وزارت صنایع و معادن	http://www.mim.gov.ir/
وزارت نیرو	http://www.moe.or.ir
وزارت جهاد و کشاورزی	http://www.agri-jahad.org
وزارت بهداشت	http://www.mohme.gov.ir
وزارت کار و امور اجتماعی	http://www.irimlsa.org
وزارت امور خارجه	http://www.ipis.ir
وزارت تعاون	http://www.icm.gov.ir

http://www.iccim.org	اتاق بازرگانی، صنایع و معادن ایران
http://www.mporg.ir	سازمان مدیریت و برنامه ریزی
http://www.epc-iran.com	مرکز توسعه صادرات ایران
http://www.iftiz.org.ir	دبیرخانه شورای عالی مناطق آزاد تجاری-صنعتی ایران
http://www.irandoe.org	سازمان محیط زیست
http://www.iranenergy.org	سازمان انرژی های نو
http://www.itto.org	سازمان ایرانگردی و جهانگردی
http://www.ir-pso.com	سازمان بنادر و کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران
http://www.irost.com	سازمان پژوهش علمی و صنعتی ایران
http://www.areeo.or.ir	سازمان تحقیقات و تجهیز کشاورزی
http://www.gsi-iran.org	سازمان زمین شناسی و اکتشافات معدنی ایران
http://www.irantvto.com	سازمان فنی و حرفه ای
http://www.idro.org	سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران
http://www.imi.ir	سازمان مدیریت صنعتی
http://www.ircorc.org	سازمان مرکزی تعاون روستائی ایران
http://www.qeshm.ir	سازمان منطقه آزاد قشم
http://www.kfzo.com	سازمان منطقه آزاد کیش
http://www.irceo.org	سازمان نظام مهندسی ساختمان
http://www.ncc.org.ir	سازمان نقشه برداری کشور

http://www.irpost.com	شرکت پست جمهوری اسلامی ایران
http://www.tct.ir	شرکت مخابرات استان تهران
http://www.nicico.com	شرکت ملی صنایع مس ایران
http://www.sme.ir	سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی
http://www.hitech.ir/	مرکز صنایع نوین
http://www.insf.org/	صندوق حمایت از پژوهشگران کشور
http://www.irandoc.ac.ir	مرکز اطلاعات و مدارک علمی ایران
http://www.foodtechpark.com/	شهرک فناوری صنایع غذایی و بیوتکنولوژی
http://www.isiri.org	موسسه استاندارد و تحقیقات صنعتی ایران
http://www.irtp.com	شبکه نقطه تجاری ایران
http://www.karafariny.com	مرکز توسعه کارآفرینی
http://www.irankarafarin.com	شرکت گسترش کارآفرینی ایران

۱. برای دسترسی به نمونه های خوب طرح های کسب و کار در زمینه های متفاوت به آدرس های زیر مراجعه نمایید :

<http://www.iraniec.ir>

<http://www.wenet.ir>

<http://www.icm.ir/>

<http://www.karafarini.ir>

۲- سایتهای مفید خارجی مرتبط با کارآفرینی

(این مطالب بر گرفته از سایت www.tabrizu.ac.ir می باشد):

<http://www.enterweb.org/Index.php>

این سایت اطلاعات مختلفی پیرامون مباحث کارآفرینی، خود اشتغالی و اداره کسب و کارهای کوچک در اختیار می‌گذارد.

www.cbosc.org/ibp

برای نوشتن یک طرح کاری (Business plan) از این سایت کمک بگیرید.

<http://www.celcee.edu/Index.php>

CELCEE (یا مرکز ارائه اطلاعات مربوط به آموزشهای کارآفرینی به کارآفرینان) بزرگترین مجموعه جهانی در دسترس است که کلیه موارد مرتبط با آموزشهای کارآفرینی را در اختیار می‌گذارد.

<http://www.businessweek.com/smallbiz/news/date/981005.htm>

در این سایت شما می‌توانید از پیشنهادهای کارشناسان اقتصادی و مشاورین تجاری پیرامون برنامه‌ها و روند منطقی عملکردها در شرکت‌های تجاری کوچک و متوسط بهره بگیرید.

<http://www.fekreno.org>

این سایت به زبان فارسی بوده و شامل بخشها و منابع مطالعاتی فراوانی درباره خلاقیت و نوآوری می‌باشد.

دیگر سایتهای خارجی مرتبط با کارآفرینی:

(این مطالب بر گرفته از سایت www.babol-develop.com می‌باشد.)

- www.entreworld.org
- www.about.com
- www.adm.uwaterloo.ca/infocecs/crc/manual-home.html
- www.adm.uwaterloo.ca/infocecs/crc/manual/handson.html
- www.adm.uwaterloo.ca/infocecs/crc/manual/information-interview.html
- www.amazon.com
- www.bmgt.umd.edu/dingman
- www.bus.colorado.edu
- www.businessweek.com
- www.canlearn.ca
- www.careerccc.org
- www.careeredge.org
- www.cbosc.org/osbw/workshop.html
- www.celcee.edu
- www.cepa.newschoo.edu
- www.cspa.com
- www.cvu-uvc.ca
- www.damngood.com
- www.dbm.com/jobguide

- www.ed.gov
- www.enterweb.org
- www.enterworld.com
- www.entre-ed.org
- www.intrepreneurship.com
- www.intrepreneur.com
- www.entrepres.com
- www.findarticles.com
- www.freebav.com
- www.gea-college.si
- www.gov.nb.ca
- www.hrdc-drhc.gc.ca/jobfutures
- www.11.hrdc-drhc.gc.ca
- www.huizenga.nova.edu
- www.i-host.com
- www.iadb.org
- www.ilo.org
- www.imf.org
- www.incubator.com
- www.independentmeans.com
- www.islandnet.com
- www.jaring.mv/cch/mgmt/mgmt.html
- www.job.dni.us
- www.jpb.com
- www.jobiran.com
- www.jobboom.com
- www.jobhuntersbible.com
- www.jobrofiles.com
- www.kidsway.com
- www.mckendree.edu
- www.mip.org
- www.oecd.org/dev
- www.opens.org/start-up

برای دسترسی به برخی اطلاعات مفید در تهیه طرح های کسب و کار به مآخذ زیر مراجعه نمائید:

- سید مطهری، سید مهدی (۱۳۷۴)؛ ارزیابی طرح های تولیدی فنی، اقتصادی، مالی (کاربردی).
موسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی. تهران.
- روش تهیه طرح های اقتصادی (۱۳۷۸)؛ از سری انتشارات سازمان ملل. ترجمه سید مهدی سید
مطهری، ناشر : مترجم، رشت.

- اسکونژادف محمد مهدی (۱۳۸۵)؛ اقتصاد مهندسی، انتشارات دانشگاه صنعتی امیر کبیر. چاپ بیست و چهارم. تهران.
 - جزوه آشنایی با مفاهیم و فرایند کار آفرینی (۱۳۸۵)؛ سازمان همیاری اشتغال فارغ التحصیلان جهاد دانشگاهی، نمایندگی کرمانشاه.
 - ریس، آل و جک ترونی (۱۳۸۰)؛ ۲۲ قانون تغییر ناپذیر مدیریت بازار یابی و استراتژی های بازار یابی. ترجمه: سهراب خلیلی شورینی، موسسه انتشارات یادواره کتاب، تهران.
 - ونوس، داور (۱۳۸۰)؛ قضایایی در بازار یابی و مدیریت بازار. انتشارات سمت، تهران.
- و سایر کتابها با عنوان شامل لغات کلیدی زیر می توانند مفید واقع شوند :**
- کارآفرینی، اقتصاد مهندسی، طرح های اقتصادی، طرح های تولیدی، طرح های سرمایه گذاری، بازار یابی، مدیریت مالی.