

سیزدهمین المپیاد علمی دانشجویان علوم پزشکی

حیطة کارآفرینی در بستر دانشگاههای هزاره سوم

چارچوب تدوین طرح تجاری (Business Plan)

عنوان طرح:

ارائه دهندگان طرح

مشخصات طرح و ارائه دهندگان

نام طرح یا محصول:

نام ارائه دهندگان:

مکان اجرای طرح:

میزان اشتغال:

میزان سرمایه مورد نیاز:

زمانبندی اجرا:

اعلام محرمانه بودن

فهرست

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

بیانیه ماموریت:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

شرح کسب و کار:

تاریخچه کسب و کار

.....

.....

.....

نوع کسب و کار:

.....

.....

محصول یا خدمت چیست

.....

.....

.....

.....

چرا مردم از آن استفاده میکنند

.....

.....

.....

.....

محل اجرا

.....

تجزیه و تحلیل محیط کسب و کار

تحلیل شرایط کلان کسب و کار (اقتصاد، فرهنگ، سیاست، تغییرات جمعیتی و قوانین، تعرفه)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

تحلیل شرایط خرد کسب و کار (عرضه و تقاضا)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

SWOT

فهرست ضعف ها (W)	فهرست قوتها (S)	عوامل داخلی عوامل محیطی
ناحیه ۳ (WO)	ناحیه ۱ (SO)	فهرست فرصتها (O)
ناحیه ۴ (WT)	ناحیه ۲ (ST)	فهرست تهدیدها (T)

ماتریس تجزیه و تحلیل SWOT

پیش زمینه صنعت

پیش زمینه صنعت (سیر تحول، موانع، استانداردها، پیچیدگی های فنی)

تجزیه و تحلیل بازار و رقبا

تجزیه و تحلیل بازار:

اندازه بازار و تخمین نرخ رشد بازار

بررسی ساختار بازار نوع بازار

بررسی واردات و صادرات

بررسی قیمت ها در بازار

بررسی تقاضای موجود و آتی بازار

رقبا:

مزیت رقابتی شما (تمایز).

مطلوبیت برای مشتری چیست و چرا آنرا می خرد:

رقبا: (مستقیم و احتمالی)

اطلاعات مالی گذشته:

موانع ورود:

طرح بازاریابی

بازاریابی

بازار هدف

(4P)FOUR Ps

محصول product

قیمت گذاری price

شیوه فروش و کانال های توزیع place

خدمات (ترفیع) promotion (خدمات پس از فروش - ترفیع فروش - شیوه فروش - تبلیغات)

(روابط عمومی ، تبلیغات شبکه ای ، واحد ارتباط با مشتری)

طرح عملیاتی

زمانبندی و مراحل اجرای طرح:

ترسیم زنجیره تامین:

مواد اولیه را جزء به جزء مشخص کنیم از کجا تهیه کنیم

خلاصه مدیریت و استقرار:

(اعضاء، سهامداران، تیم کاری موقعیت مکانی)

.....

..... برآورد زمین مورد نیاز:

..... فناوری مورد نیاز:

..... برآورد نیروی انسانی مورد نیاز:

برنامه استقرار:

سرمایه لازم:

سرمایه گذاری ثابت (هزینه زمین، ساختمان، ماشین آلات، تجهیزات، انشعابات و...)

سرمایه در گردش (پیش بینی هزینه های مواد اولیه، حقوق و سایر هزینه های ۴ ماهه)

رویه های قانونی: (مجوز های مورد نیاز)

طرح مالی:

برنامه های مالی:

تامین مالی: مشخص کردن میزان آورده، سهامداران و تسهیلات و روشهای تامین مالی

.....

.....

.....

.....

محاسبه نقطه سر به سر:

هزینه های ثابت

= نقطه سر به سر ÷

حاشیه فروش

قیمت تمام شده

جمع هزینه های تولید سالیانه = قیمت تمام شده واحد محصول
تعداد تولید سالیانه

صورت سود و زیان ویژه (سالانه)

جمع هزینه های تولید - فروش کل = سود و زیان ویژه

هزینه های 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 تولید (۵ درصد ارقام بالا)	
هزینه اداری و فروش (یک درصد رقم بالا)	
هزینه تسهیلات مالی (۵ درصد مقدار وام سرمایه ثابت)	
هزینه بیمه کارخانه (۲ هزار سرمایه ثابت)	
هزینه استهلاک	
هزینه استهلاک قبل از بهره برداری (۲۰ درصد هزینه های قبل از بهره برداری)	
جمع کل	

صورت جریانات نقدی:

سه ماهه سوم	سه ماهه دوم	سه ماهه اول	
		-	ورودی مانده اول ماه فروش (۵۰) درصداعتباری (سرمایه شخصی وام (%) وصول حسابهای دریافتنی جمع
جمع	-		خروجی پیش پرداخت خرید زمین ساختمان خرید ماشین آلات خرید مداد اولیه هزینه های بسته بندی هزینه های پرسنلی هزینه آب و برق و گاز اقساط زمین اقساط وام جمع هزینه های متعرفه جمع مانده آخر دوره
-	-		
-	-		
-	-		

ترازنامه آزمایشی:

دارایی	بدهی ها
ماشین آلات	حقوق صاحبان سهام
زمین	مانده بدهی ها
ساختمان سوله	مالیات
خودرو	وام
موجودی مواد اولیه	سود
موجودی کالا	
موجودی نقدی	
حسابهای دریافتی یا اوراق	
جمع	=
=	=

بازده سرمایه گذاری (ROI):

۱۰۰ * بازده سرمایه = مجموع سرمایه گذاری - سودخالص عملیاتی

ضمائم و موارد مهم