طرح کسب وکار

(Business Plan)

عنوان طرح

شرکت مشاوره بازاریابی و فروش محصولات صنایع غذایی (ژیوار)

نام و نام‌خانوادگی طراح: افشین معاونیان ثابت

محل اجرای طرح: تهران – ایران

تاریخ: ۱۳۹۱/۰۶/۱۵

۱- بخش معرفی

الف- نام و نشانی متقاضیان:

❖ حقیقی:

ردیف	نام و نام‌خانوادگی	نوع پست/ سمت	تحصیلات	تجربه
۱	**افشین معاونیان**	**مدیر عامل / مشاور**		
۲	**X**	**مشاور**		
۳	**Y**	**مشاور**		

❖ حقوقی:

نام شرکت	نوع شرکت	تعداد و نوع سهام	شماره ثبت	محل ثبت	تاریخ ثبت
ژیوار	**مسئولیت محدود**				

❖ نام و مشخصات سهام‌داران عمده:

ردیف	نام و نام‌خانوادگی	سمت	درصد سهام	تعداد سهام	مبلغ سهام
۱	**افشین معاونیان**	**مدیر عامل**	**٪۵۰**		
۲	**X**	**سهامدار / مشاور**	**٪۲۰**		
۳	**Y**	**سهامدار / مشاور**	**٪۳۰**		

ب- مشخصات محل اجرای طرح:

- استان: تهران
- شهرستان: تهران
- بخش: تهران
- ابعاد و مساحت محل اجرای طرح

یک واحد آپارتمانی در یک مجتمع اداری – حدود ۱۲۰ متر

- امکانات تأمین مواد و لوازم در محل

وجود دارد

- امکانات تأمین نیروی کار ماهر در منطقه

وجود دارد (فارغ التحصیلان دانشگاهها و افراد مجرب در این صنعت)

ج- عنوان محصول یا محصولات (کالا / خدمات) و ظرفیت تولید:

ردیف	نام محصول	ظرفیت تولید سالانه	واحد	قیمت فروش کنونی هر واحد در بازار
۱	ارائه خدمات مشاوره			
۲	دوره های آموزشی			
۳				

د- میزان سرمایه‌گذاری:

سرمایه کل	آورده کارآفرین	آورده سهامداران	تسهیلات
۳۸۰,۳۵۰,۰۰۰		۳۸۰,۳۵۰,۰۰۰	

و- میزان اشتغال‌زایی طرح(پیش‌بینی):

در حد کارکنان شرکت ۵ نفر

ه- اعلام محرمانه بودن طرح (در صورت لزوم)

۲- خلاصه مدیریتی/ اجرایی

شرکت "ژیوار" با تمرکز بر مشاوره و آموزش در حوزه بازاریابی، فروش، تبلیغات، توزیع و ... در شهر تهران شروع به کار خواهد کرد. این شرکت می تواند به ارایه خدمات آموزش، مشاوره و تحقیق به بنگاه های خصوصی و دولتی، در حوزه بازاریابی و فروش و فعالیتهایی از این دست بپردازد.

وجود مشکلات در سازمان ها و تحقق اهداف و ماموریت های آنها، ضرورت تولید فکر و نوآوری و کاربردی کردن نظریه ها و تفکرات جدید را به وجود آورده و به ماهیت حرفه ای مشاوران اهمیت ویژه ای بخشیده است. اثربخشی سازمان و به حداکثر رساندن موفقیت های مدیران و کمک به تصمیم گیری موثر آنها و... نیاز به دانش تخصصی، مهارت ها و فنون خاصی است که از طریق مشاوران مدیریت و تجزیه و تحلیل حقایق و بکار گیری قضاوت های عینی مبتنی بر آن امکان پذیر است.

بخش مشاوره بازاریابی شرکت ژیوار به شرکت های مختلف تولیدی، تجاری یا خدماتی متناسب با نیازها یا مشکلاتی که دارند خدمات مشاوره ارائه خواهد کرد. ارائه بسته های مشاوره ای با توجه به درخواست مشتریان نیز در نظر گرفته شده است. به این شکل که کارشناسان و مدیران آنان را نیز در تیم مشاوره ای خود شرکت می دهیم تا بتوانند نظرات خود را بازگو و یا حتی اعمال کنند. در مورد پرداخت شرکت ها با توجه به اینکه آن شرکت ها در چه جایگاهی از نظر قدمت در صنعت قرار دارند و یا اینکه شرکتی نوپا یا کارآفرین هستند، زمان پرداخت و مبلغ پرداخت را تعیین می کنیم.

مشاورین شرکت عموماً فراتر از حد بازاریابی، در زمینه سایر بخش های عملیاتی شرکت مانند: مدیریت و رهبری، امور مالی و منابع انسانی، تدارکات و خرید، تولید و امور برنامه ریزی و استراتژیک شرکت نیز وارد شده و مشاوره می دهند.

مشاورین این شرکت همه باید واجد شرایط حداقل فوق لیسانس مدیریت بازاریابی، ده سال تجربه کاری مفید و مربوط و مسلط به زبان انگلیسی باشند. علاوه بر آن دارای توانایی‌های حرفه ای مشاوره باشند تا بتوانند خدمات مشاوره را مطابق استاندارد به مشتریان ارائه دهند.

یکی از برنامه های آینده شرکت ژیوار اخذ مجوز برای برگزاری دوره های کوتاه مدت مدیریت است که برای اعتبار بخشیدن به این دوره ها، در نظر دارد تا دوره های مذکور را با همکاری دانشکده های دانشگاههای معتبر داخلی و در آینده نه چندان دور با دانشکده های معتبر خارجی برگزار کند.

۳- تجزیه و تحلیل صنعت

الف- تجزیه و تحلیل محیطی

- **محیط کسب وکار**

با توجه به ماهیت کسب و کار، دفتر مرکزی در تهران قرار دارد و لذا دسترسی به دفاتر حقوقی وجود دارد. از نظر تامین نیروی مجرب و تحصیلکرده با توجه به وجود دانشگاههای معتبر در رشته های مدیریت و MBA امکان تامین پرسنل نیز وجود دارد. بنابراین با توجه به مرکزیت دفتر در تهران و استقرار تقریبا ثابت پرسنل، در اکثر مواقع نزد خانواده های خود هستند. در صورت لزوم به بازدید از محل کار مشتریان و یا ارائه حضوری مشاوره در محل مشتریان (خارج از تهران) تمامی وسایل حمل و نقل عمومی (اعم از هواپیما، قطار و اتوبوس) در دسترس است.

- **فرهنگ (اعتقادات مذهبی، فرهنگ مصرف، آداب و رسوم)**

وجود مشکلات در سازمان ها و تحقق اهداف و ماموریتهای آنها، ضرورت تولید فکر و نوآوری و کـــاربردی کردن نظریه ها و تفکرات جدید را به وجود آورده و به ماهیت حرفه ای مشاوران اهمیت ویژه ای بخشیده است. اثربخشی سازمان و به حداکثر رساندن موفقیت های مدیران و کمک به تصمیم گیری موثر آنها و... نیاز به دانش تخصصی، مهارتها و فنون خاصی است که از طریق مشاوران مدیریت و تجزیه و تحلیل حقایق و بکار گیری قضاوت های عینی مبتنی بر آن امکان پذیر است.

لذا فرهنگ موجود، پذیرای ارائه خدماتی از این دست می باشد.

- **اقتصاد**

ارائه بسته های مشاوره ای با توجه به درخواست مشتریان نیز در نظر گرفته شده است. به این شکل که کارشناسان و مدیران آنان را نیز در تیم مشاوره ای خود شرکت می دهیم تا بتوانند نظرات خود را بازگو و یا حتی اعمال کنند.

در مورد پرداخت شرکت ها با توجه به اینکه آن شرکت ها در چه جایگاهی از نظر قدمت در صنعت قرار دارند و یا اینکه شرکتی نوپا یا کارآفرین هستند، زمان پرداخت و مبلغ پرداخت را تعیین می کنیم.

- **تغییرات جمعیتی**

با توجه به جوان بودن سن جمعیتی کشور و بالا بودن تعداد افراد تحصیلکرده تقاضا برای راه اندازی کسب و کار های جدید بسیار بالاست و با توجه به تجربه کم افرادی که کسب و کار جدید راه اندازی می کنند، نیاز آنها به گروه مشاوره امری حیاتی است.

ب- تجزیه و تحلیل بازار

- **اندازه بازار و نرخ رشد**

با توجه به حمایتهای دولت (اعطای وام، بحث آموزش های کارآفرینی، تشویق به راه اندازی کسب و کار های جدید و ...) و نیز بحث تحریم های اقتصادی، افراد زیادی به سمت راه اندازی کسب و کار روی آورده اند. بنابراین شرکت های مشاوره ای دارای بازار رو به رشدی هستند.

- **بررسی روندهای بازار**

با توجه به پیچیده تر شدن محیط های کسب و کار و شدت گرفتن رقابت در تمام بازارها (داخلی و بین المللی) ایجاد یک کسب و کار و اداره و ادامه آن و از همه مهمتر اثربخشی و کارایی فعالیتهای این کسب و کارها در کانون توجه قرار گرفته است. در دنیای کسب و کار امروز، توان ایجاد مزیت رقابتی برای ایجاد تمایز نسبت به سایر کسب و کارها و بقا در صنعت و بازار موجود یک امر حیاتی است. لذا شرکتهای نوپا حداقل برای بقای کسب و کار خود در فضای بسیار رقابتی در ابتدای کار نیاز به مشاوره از طرف شرکتهای مشاور را خواهند داشت.

- **ساختار بازار**

در حال حاضر شرکتهایی در حال ارائه خدمات مشاوره ای به شرکتهای موجود و در حال تاسیس وجود دارند.

نقاط قوت:

استفاده از فارغ التحصیلان ممتاز دانشگاهی که سابقه کار در صنعت را دارند.

ارائه بسته های مشاوره ای مختص هر صنعت به صورت تخصصی و با استفاده از مشاور متبحر در همان صنعت

امکان ارائه آموزش به شرکتهای طرف قرارداد و آموزش های آزاد

نقاط ضعف:

نداشتن سابقه و شهرت نسبت به شرکت های مشاور فعال

دور بودن به صنایع و کارخانه های شهرهای دور از مرکز و گرانتر شدن هزینه ارائه مشاوره (هزینه های سفر و اقامت در محل)

فرصت ها:

توسعه کارآفرینی و ایجاد بنگاههای جدید

بحث جهانی سازی و امکان ورود به بازارهای جدید در کشورهای همسایه و خارجی

تهدیدها:

وجود شرکت های مشاوره ای با سابقه در بازار

امکان استفاده و استخدام متخصصین و دانش آموختگان مدیریتی در سازمانها

- **بررسی رقبا**

با توجه به وجود تعدادی شرکت مشاوره در حال حاضر، این شرکت ها به عنوان رقبای اصلی و مستقیم ما به حساب می آیند. رقبای غیر مستقیم ما نیز موسسات آموزشی هستند که می توانند با ارائه آموزش های کوتاه مدت به مدیران شرکت ها و یا ارائه مشاوره توسط استادان آن مراکز به شرکتهای مزبور خدمات ارائه دهند.

۴- دورنمای شرکت/ شرح کسب وکار

- **معرفی شرکت**

شرکت ژیوار یک شرکت خصوصی با مسئولیت محدود است. این شرکت یک شرکت خدماتی و مشاوره ای است که در زمینه بازاریابی و فروش به شرکتهای تولیدی در صنایع غذایی مشاوره می دهد. این مشاوره ها در قالب بسته هایی متناسب با هر شرکت ارائه می شود.

- **سرمایه‌گذاران و سهامداران اصلی:**

این شرکت به شکل شرکت خصوصی با مسئولیت محدود است و با سه شریک شروع به فعالیت کرده است. که نوع سهامداران و درصد سهم آنان در جدول مرتبط آورده شده است.

- **دیدگاه/ چشم‌انداز**

در طی پنج سال آینده، جزو سه شرکت برتر مشاوره ای بازاریابی در سطح کشور بشویم.

- **مأموریت**

تمرکز اصلی ما بر همکاری تنگاتنگ با مشتریان مان و کمک به آنان در تعیین اهداف بازاریابی و دستیابی به این اهداف است. ما به دنبال پشتیبانی کامل از مشتریان مان هستیم و به ایجاد ارتباط با ایده های آنان و کمک به آنها برای رسیدن به آن ایده ها به شیوه ای خلاق، استراتژیک و مقرون به صرفه هستیم.

- **اهداف اصلی**

کسب وکار شما برای کسب موفقیت به چه اهدافی باید برسد؟ تعریف موفقیت در کسب وکار شما چیست؟

جذب مشتریان جدید

حفظ مشتریان موجود و تلاش برای تکرار همکاری با ما

بخشی از تیم کسب و کار مشتریان خود باشیم

ایجاد استراتژی های خلاق و کارآفرینانه برای تولید محصولات با کیفیت و مقرون به صرفه برای مشتریان

تضمین اجرای به موقع برنامه های بازاریابی برای هر یک از مشتریان

۵- معرفی محصولات (کالا/ خدمات)

- **معرفی محصول**

محصولات شرکت ما در قالب بسته های مشاوره ای برای شرکت های بزرگ و با سابقه، شرکت های جدید التاسیس و شرکت های کارآفرین در صنایع غذایی تهیه شده است که بنا بر درخواست مشتری و موقعیت های خاص می تواند شامل موارد زیر باشد:

تهیه و توسعه طرح ها و برنامه های استراتژیک بازاریابی

برنامه تقسیم بندی بازار، هدفگذاری و جایگاه یابی برای محصولات

طراحی برنامه های ترفیعی (شامل تبلیغات، روابط عمومی، ...)

تحلیل روند صنعت

ارائه خدمات مشاوره ای بر اساس تقاضای مشتریان

- **مزیت‌های رقابتی محصولات**

ویژگی اصلی و مزیت رقابتی ما در این است که تمامی مشاوران ما از دانش آموختگان دانشگاههای معتبر داخلی هستند که سالهاست در حوزه صنایع غذایی تجربه کافی داشته اند و خود به شکل عملی در آن مشغول به کار بوده اند. لذا با توجه به این سابقه، مناسب ترین مشاوره ها را در این بخش می توانیم انجام بدهیم. گذشته از آن، شرکت ما امکان برگزاری کارگاه متناسب با نیاز مشتریان در شرکت یا محل مورد نظر مشتریان را دارد و می تواند به برگزاری کلاسهای آموزشی بر اساس نیاز و علاقه آنان نیز اقدام کند.

- **معرفی آمیخته بازاریابی محصولات**

برای تبلیغات شرکت می توانیم از مجلات و نشریات تخصصی صنایع غذایی کمک بگیریم و به صورت دوره ای آگهی های تبلیغاتی چاپ کنیم. راه دیگر شرکت در نمایشگاههای تخصصی صنایع غذایی است که هر ساله برگزار می شود و فرصت خوبی برای معرفی شرکت است. تبلیغات در سایت های اینترنتی هم شیوه موثر و کم هزینه ای است. قیمت بسته های مشاوره ای ما برای هر مشتری و بنا بر نوع ارائه مشاوره تفاوت دارد. می توان بر اساس توافق مشتریان به صورت ساعتی، پروژه ای، درصدی از سود یا افزایش فروش مربوط به مشاوره ارائه شده .....

در مورد ارائه خدمات مشاوره ای می توان به صورت اعزام مشاور به مناطق مورد نظر مشتری، برگزاری جلسات در دفتر شرکت و برگزاری کلاسهای آموزشی در محل مشتریان یا در محل شرکت در تهران.

درباره شرکتهایی که به عنوان مشتریان عضو هستند نیز ارائه مشاوره تلفنی در دستور کار قرار دارد.

- **برآورد نیروی انسانی مورد نیاز**

ردیف	عنوان پست سازمانی	تخصص یا تحصیلات	تعداد نفر	متوسط حقوق و مزایای ماهیانه	متوسط حقوق و مزایای پرداختی سالیانه
۱	مدیر عامل	کارشناسی ارشد	۱	۱۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال	۱۸۰,۰۰۰,۰۰۰
۲	مشاور	کارشناسی ارشد	۲	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۲۰,۰۰۰,۰۰۰
۳	منشی	کارشناسی	۱	۵,۰۰۰,۰۰۰	۶۰,۰۰۰,۰۰۰
۴	آبدارچی	دیپلم	۱	۳,۵۰۰,۰۰۰	۴,۲۰۰,۰۰۰
۵					
۶					
۷					
۸					
۹					
۱۰					
۱۱					
۱۲					
۱۳					
۱۴					
جمع کل					۳۶۴,۲۰۰,۰۰۰

- **برنامه کنترل کیفیت**

با توجه به اینکه شرکت یک شرکت خدماتی است، تمام گواهینامه های کیفی مربوطه را اخذ خواهیم نمود. گواهینامه هایی نظیر ISO، TQM، .... که همگی تضمین کننده کیفیت انجام امور در شرکت و کیفیت خدمات ارائه شده به مشتری خواهد بود و مشتری را به عنوان یک ذینفع کلیدی در شرکت در نظر خواهد گرفت.

۷- برنامهٔ بازاریابی

الف- تحقیق و تحلیل بازار

- **مشتریان**

مشتریان ما شرکت های بزرگ و با سابقه، شرکت های جدید التاسیس و شرکت های کارآفرین در صنایع غذایی هستند.

با توجه به پیچیده تر شدن محیط های کسب و کار و شدت گرفتن رقابت در تمام بازارها (داخلی و بین المللی) ایجاد یک کسب و کار و اداره و ادامه آن و از همه مهمتر اثربخشی و کارایی فعالیتهای این کسب و کارها در کانون توجه قرار گرفته است. در دنیای کسب و کار امروز، توان ایجاد مزیت رقابتی برای ایجاد تمایز نسبت به سایر کسب و کارها و بقا در صنعت و بازار موجود یک امر حیاتی است. لذا شرکتهای نوپا حداقل برای بقای کسب و کار خود در فضای بسیار رقابتی در ابتدای کار نیاز به مشاوره از طرف شرکتهای مشاور را خواهند داشت.

- **اندازهٔ بازار**

با توجه به حمایتهای دولت (اعطای وام، بحث آموزش های کارآفرینی، تشویق به راه اندازی کسب و کار های جدید و ...)و نیز بحث تحریم های اقتصادی، افراد زیادی به سمت راه اندازی کسب و کار روی آورده اند. بنابراین شرکت های مشاوره ای دارای بازار رو به رشدی هستند.

● **ارزیابی آینده بازار**

با توجه به چشم انداز شرکت، در طی ۵ سال قصد داریم تا جزو ۳ شرکت اول مشاوره ای در کشور باشیم.

ب- راهبردهای بازاریابی

● **قیمت‌گذاری**

قیمت بسته های مشاوره ای ما برای هر مشتری و بنا بر نوع ارائه مشاوره تفاوت دارد. می توان بر اساس توافق مشتریان به صورت ساعتی، پروژه ای، درصدی از سود یا افزایش فروش مربوط به مشاوره ارائه شده قیمت ها را تعیین کرد. می توانیم از بسته های مشخص با قیمت های مشخص سالیانه نیز استفاده کنیم:

بسته طلایی: شامل یک کارگاه گروهی ۳ روزه + مشاوره تلفنی یک ساعته در هر ماه + یک مشاوره بنابر درخواست مشتری (۷۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال)

بسته نقره ای: شامل یک کارگاه گروهی ۳ روزه + مشاوره تلفنی یک ساعته در هر ماه (۴۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال)

بسته برنز: شامل یک کارگاه گروهی (۲۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال)

در کل برای قیمت گذاری از قیمت گذاری ارزشی استفاده می کنیم. یعنی با توجه به کیفیت مشاوره ارائه شده و حصول نتایج مورد انتظار مشتریان، مشتریان مایل و راغب به پرداخت مبالغ بالا نیز خواهند بود.

● **تبلیغات**

برای تبلیغات شرکت می توانیم از مجلات و نشریات تخصصی صنایع غذایی کمک بگیریم و به صورت دوره ای آگهی های تبلیغاتی چاپ کنیم. راه دیگر شرکت در نمایشگاههای تخصصی صنایع غذایی است که هر ساله برگزار می شود و فرصت خوبی برای معرفی شرکت است. تبلیغات در سایت های اینترنتی هم شیوه موثر و کم هزینه ای است.

البته از تبلیغات کارآفرینانه نظیر تبلیغات دهان به دهان و ویروسی نیز می توان استفاده کرد.

- **شیوهٔ فروش**

با توجه به معرفی شیوه های تبلیغاتی در قسمت تبلیغات، در این بخش نیز می توانیم از سیستم فروش شخصی (Personal Selling) توسط خود مشاوران و یا با استفاده از بازاریابی تلفنی (Tele-Marketing) که باز با استفاده از مشاوران و کمک منشی شرکت، استفاده کنیم.

با توجه به خبره بودن مشاوران شرکت نیازی به آموزش های ابتدایی نیست مگر در مواردی که نیاز به کسب دانش جدید باشد. اما در مورد منشی شرکت باید آموزش های لازم به ایشان ارائه شود.

- **توزیع**

در مورد ارائه خدمات مشاوره ای می توان به صورت اعزام مشاور به مناطق مورد نظر مشتری، برگزاری جلسات در دفتر شرکت و برگزاری کلاسهای آموزشی در محل مشتریان یا در محل شرکت در تهران اشاره کرد.

- **خدمات پس از فروش و گارانتی**

پس برقراری اولین ارتباط و بستن قرارداد همکاری، مشتریان به عنوان عضو در شرکت ثبت می شوند و به وسیله نرم افزارهای CRM پشتیبانی می شوند. همانطور که قبلا اشاره شد درباره شرکتهایی که به عنوان مشتریان عضو هستند نیز ارائه مشاوره تلفنی در دستور کار قرار دارد.

۸- ساختار سازمانی

- **تیم مدیریت و منابع انسانی**

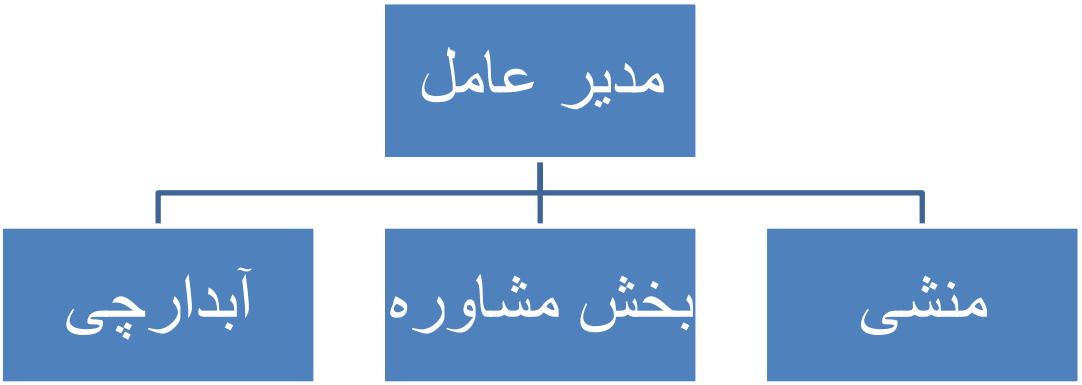
تحصیلات MBA و کارشناسی ارشد مدیریت کارآفرینی – کارشناسی در رشته صنایع غذایی و سابقه کار در صنایع غذایی و پست های مدیریتی و فروش

هیات مدیره شامل مدیر عامل و ۲ نفر مشاور است.

هر ۳ عضو این مجموعه در ابتدای کار به امر مشاوره خواهند پرداخت. ۲ مشاور دیگر دارای مدرک کارشناسی ارشد در مدیریت با سابقه کار و مشاوره در صنایع غذایی.

ردیف	عنوان پست سازمانی	تعداد نفرات	شرح وظایف
۱	مدیر عامل	۱	
۲	مشاور	۲	
۳	منشی	۱	**علاوه بر وظایف اصلی، انجام کارهای حسابداری**
۴	آبدارچی	۱	**علاوه بر وظایف اصلی، انجام کارهای دفتری (بانک، ....)**

- چارت سازمانی شرکت خود را با توجه به تقسیم فعالیت، وظایف و کارها رسم نمایید.



۱۱- برنامهٔ مالی

● برآورد سرمایه ثابت:

شرح	مبلغ (ریال)
زمین (با احتساب اجاره بهای سالیانه + پول پیش)	۲۵۰,۰۰۰,۰۰۰
محوطه‌سازی	
ساختمان‌سازی	
ماشین‌آلات و تجهیزات و وسایل آزمایشگاهی	
تأسیسات	
وسایل حمل و نقل	
وسایل دفتری (شامل اثاثِیه اداری و تجهیزات مورد نیاز)	۵۰,۰۰۰,۰۰۰
اقلام پیش‌بینی نشده (۱۰درصد اقلام بالا)	۳۰,۰۰۰,۰۰۰
جمع کل	۳۳۰,۰۰۰,۰۰۰

● برآورد هزینه‌های قبل از بهره‌برداری:

شرح	مبلغ (ریال)
هزینه‌های تهیه طرح، مشاور، اخذ مجوز، حق ثبت‌ها، قراردادهای بانکی و ...	۱۰,۰۰۰,۰۰۰
هزینه آموزش پرسنل (۲٪ حقوق و دستمزد سالیانه)	۷,۲۸۴,۰۰۰
هزینه راه‌اندازی تولید آزمایشی (۱۵ روز هزینه‌های آب و برق، سوخت و مواد اولیه)	۷۱۶,۰۰۰
جمع کل	۱۸,۰۰۰,۰۰۰

سرمایه ثابت= (هزینه‌های سرمایه‌ای+ هزینه‌های قبل از بهره‌برداری)

= ۱۸,۰۰۰,۰۰۰ +۳۳۰,۰۰۰,۰۰۰

= ۳۴۸,۰۰۰,۰۰۰ ریال

• برآورد سرمایه در گردش:

شرح	مبلغ (ریال)
مواد اولیه و بسته‌بندی	
تنخواه‌گردان (یک ماه هزینه حقوق و آب و برق و تلفن و سوخت و مواد اولیه و ...)	۲,۰۰۰,۰۰۰ + ۳۰,۳۵۰,۰۰۰
موجودی کالا	
جمع کل	۳۲,۳۵۰,۰۰۰

• نحوه سرمایه‌گذاری:

شرح	سهم متقاضی		تسهیلات بانکی	
	مبلغ	درصد	مبلغ	درصد
سرمایه ثابت	۳۴۸,۰۰۰,۰۰۰	۱۰۰		۰
سرمایه در گردش	۳۲,۳۵۰,۰۰۰	۱۰۰		۰
کل سرمایه‌گذاری	۳۸۰,۳۵۰,۰۰۰	۱۰۰		۰

● **برآورد هزینه استهلاک (مبلغ به هزار ریال):**

شرح	ارزش دارایی	درصد	هزینه استهلاک سالیانه (ریال)
محوطه‌سازی			
ساختمان			
ماشـــین‌آلات و تجهیـــزات و وسایل آزمایشگاهی			
تأسیسات			
وسایل حمل و نقل			
وسایل دفتری	۵۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰	۵,۰۰۰,۰۰۰
اقلام پیش‌بینی نشده			۱,۰۰۰,۰۰۰
جمع کل			۶,۰۰۰,۰۰۰

● **هزینه تولید سالانه:**

شرح	مبلغ (هزار ریال)
هزینه مواد اولیه و بسته‌بندی	
هزینه حقوق و دستمزد	۳۶۴,۲۰۰,۰۰۰
هزینه انرژی (آب، برق و سوخت)	۲۴,۰۰۰,۰۰۰
هزینه تعمیرات و نگهداری	
هزینه پیش‌بینی نشده (۵٪ اقلام بال)	۱۹,۴۱۰,۰۰۰
هزینه اداری و فروش (۱٪ اقلام بالا)	۴,۰۷۶,۱۰۰
هزینه تسهیلات مالی (سود یک سال تسهیلات بانکی)	
هزینه بیمه کارخانه (۲ در هزار سرمایه ثابت)	
هزینه استهلاک	۶,۰۰۰,۰۰۰
هزینه استهلاک قبل از بهره‌برداری (۲۰٪ هزینه‌های قبل از بهره‌برداری)	۳,۶۰۰,۰۰۰
جمع کل	۴۲۱,۲۸۶,۱۰۰

● **برآورد قیمت تمام شده محصول:**

قیمت تمام شده محصول = جمع هزینه‌های تولید سالیانه / میزان تولید سالیانه =

با توجه به نوع مشاوره ارائه شده و ساعات ارائه مشاوره به مشتریان متغیر است.

● **محاسبه هزینه‌های ثابت و متغیر:**

شرح هزینه	هزینه متغیر		هزینه ثابت		هزینه کل (ریال)
	مقدار	درصد	مقدار	درصد	
مواد اولیه و بسته‌بندی		۱۰۰		۰	
حقوق و دستمزد	۱۲۷,۴۷۰,۰۰۰	۳۵	۲۳۶,۷۳۰,۰۰۰	۶۵	
هزینه انرژی (آب، برق و سوخت)	۱,۶۰۰,۰۰۰	۸۰	۴۰۰,۰۰۰	۲۰	
تعمیرات و نگهداری		۸۰		۲۰	
پیش‌بینی نشده	۸,۵۰۰,۰۰۰	۸۵	۱,۵۰۰,۰۰۰	۱۵	
اداری و فروش		۱۰۰		۰	
هزینه تسهیلات مالی		۰		۱۰۰	
بیمه کارخانه		۰		۱۰۰	
هزینه استهلاک		۰	۶,۰۰۰,۰۰۰	۱۰۰	
استهلاک قبل از بهره‌برداری		۰		۱۰۰	
جمع کل	۱۳۷,۵۷۰,۰۰۰		۲۴۴,۶۳۰,۰۰۰		

● **تعیین نقطه سربه سر:**

تولید در نقطه سربه سر = جمع هزینه‌های ثابت / هزینه متغیر هر واحد تولید- قیمت فروش =

= ۲۴۴,۶۳۰,۰۰۰ / ۱۵۰,۰۰۰,۰۰۰ - ۱۳۷,۵۷۰,۰۰۰

= ۱۹/۶۸

● **تعیین درصد فروش در نقطه سربه سر:**

درصد فروش در نقطه سربه سر = (جمع هزینه‌های ثابت / (جمع هزینه متغیر- فروش کل)) ×۱۰۰

با توجه به پیش بینی، انتظار فروش کل در سال اول ۳۰ درصد است که با توجه به عدد مورد انتظار ماهی ۱۵۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال می شود عدد ۵۴۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال در سال اول.

= ۲۴۴,۶۳۰,۰۰۰ / ۵۴۰,۰۰۰,۰۰۰ - ۱۳۷,۵۷۰,۰۰۰

= ۰/۶۰

● **سود و زیان ویژه (به هزار ریال):**

سود و زیان ویژه = (جمع هزینه‌های تولید- فروش کل)

= ۵۴۰,۰۰۰,۰۰۰ - ۴۲۱,۲۸۶,۱۰۰

= ۱۱۸,۷۱۳,۹۰۰ ریال

● **بازده فروش:**

نسبت سود ویژه به فروش (بازده فروش) = سود ویژه / فروش کل =

= ۱۱۸,۷۱۳,۹۰۰ / ۵۴۰,۰۰۰,۰۰۰

= ۰/۲۲

● بازده کل دارایی:

= نسبت سود ویژه به کل دارایی‌ها (بازده دارایی‌ها) = سود ویژه / کل دارایی‌ها

= ۱۱۸,۷۱۳,۹۰۰ / ۳۸۰,۳۵۰,۰۰۰

= ۰/۳۱

● سرمایه ثابت سرانه:

= سرمایه ثابت سرانه = سرمایه ثابت / تعداد پرسنل

= ۳۳۰,۰۰۰,۰۰۰ / ۵

= ۶۶,۰۰۰,۰۰۰ ریال

● سرانه کل سرمایه‌گذاری:

= سرانه کل سرمایه‌گذاری = کل سرمایه‌گذاری / تعداد پرسنل

= ۳۸۰,۳۵۰,۰۰۰ / ۵

= ۷۶,۰۷۰,۰۰۰ ریال

● نرخ بازدهی سرمایه:

= نرخ بازدهی سرمایه = سود و زیان ویژه + هزینه تسهیلات مالی / کل سرمایه‌گذاری

= ۱۱۸,۷۱۳,۹۰۰ / ۳۸۰,۳۵۰,۰۰۰

= ۰/۳۱

● **دوره برگشت سرمایه:**

دوره برگشت سرمایه = کل سرمایه‌گذاری / جریان نقدی ورودی سالانه =

= ۳۸۰,۳۵۰,۰۰۰ / ۵۴۰,۰۰۰,۰۰۰

= ۰/۷

۱۲- برنامه طرح و توسعه

یکی از برنامه های آینده شرکت ژیوار اخذ مجوز برای برگزاری دوره های کوتاه مدت مدیریت است که برای اعتبار بخشیدن به این دوره ها، در نظر دارد تا دوره های مذکور را با همکاری دانشکده های دانشگاه های معتبر داخلی و در آینده نه چندان دور با دانشکده های معتبر خارجی برگزار کند.

ضمایم

ضمیمه – ۱

مدل کسب و کار

<table>
<tr>
<td rowspan="2">

بخش های مشتریان

شرکتهای تولیدی صنایع غذایی

وارد کنندگان مواد غذایی

وارد کنندگان مواد و افزودنی های غذایی

کارآفرینان صنعت غذایی

</td>
<td>

روابط با مشتریان

تعیین گروه مشاوران مشخص برای هر مشتری

مشاوره های حضوری در محل

امکان استخدام

</td>
<td rowspan="2">

پیشنهاد ارزشی

ایجاد سهم بیشتری از بازار

ایجاد مزیت رقابتی

ایجاد تمایز

کاهش هزینه های بازاریابی و فروش

ایجاد برند

ارائه خدمات مشاوره ای بر اساس نیاز هر بنگاه کسب و کار

</td>
<td>

فعالیت کلیدی

حل مسائل و مشکلات کسب و کار

آموزش و ارتقای سطح دانش و تجربه

</td>
<td rowspan="2">

مشارکت های کلیدی

دانش آموختگان دانشگاهها

استادان دانشگاهها

</td>
</tr>
<tr>
<td>

کانال ها

عضویت در انجمن های معروف و معتبر

اسپانسر در همایش های ملی و بین المللی

بازاریابان شرکت

</td>
<td>

منابع کلیدی

منابع انسانی دانشگر و با تجربه

داشتن ارتباط با انجمن ها و محیط های دانشگاهی و علمی

</td>
</tr>
<tr>
<td colspan="3">

جریان های درآمدی

درآمد حاصل از انجام فعالیتهای بازاریابی و فروش

درآمد حاصل از مشاوره

درآمد حاصل از انجام تحقیقات بازاریابی

درآمد حاصل از برگزاری کلاسهای آموزشی و سمینار

</td>
<td colspan="3">

ساختار هزینه

هزینه اجاره محل شرکت

هزینه های حقوق و دستمزد

</td>
</tr>
</table>

ضمیمه – ۲

استراتژی حوزه وظیفه ای

حوزه وظیفه ای	هدف	استراتژی
مالی	ایجاد و افزایش درآمد	ارائه بسته های مشاوره ای مرتبط با هر مشتری، ارائه و برگزاری کارگاههای آموزشی، تعیین قیمت بر اساس توان پرداخت شرکت ها (با توجه به باسابقه بودن یا نوپا بودن شرکت ها)، آموزش های آزاد و ارائه گواهینامه به شرکت کنندگان
منابع انسانی	افزایش کادر مشاوران	ارتباط با استادان دانشگاهها و همکاری با آنان در قالب تحویل پروژه ها به آنان، پذیرش برخی از مشاوران به شکل پروژه های و پاره وقت
ساختار سازمانی و نهادی	افزایش شهرت و آگاهی مشتریان نسبت به شرکت	تبلیغات در مجلات و نشریات تخصصی صنایع غذایی، شرکت در نمایشگاههای تخصصی صنایع، استفاده از تبلیغات کارآفرینانه مانند: تبلیغات ویروسی، دهان به دهان، ...، ارائه دوره های خاص با برند دانشگاههای معتبر داخلی، یافتن گوشه های بازار و ارائه خدمات به آنان
شبکه ها و ارتباطات	توسعه حوزه کاری شرکت	ارائه دوره های آموزشی با حمایت دانشگاههای داخلی و خارجی، امکان اعزام دانشجو به دانشگاههای خارجی طرف قرارداد، دعوت از استادان خارجی برای ارائه دوره های خاص