

طرح کسب و کار

طرح کسب و کار

من تورط في الامور بغير نظر في العواقب فقد تعرّض
للنائب.

کسی که بدون توجه به آینده وارد کارها شود، در آینده
با پشیمانی و حسرت روبه رو خواهد شد.

حضرت علی^(ع)

مقدمه

همان‌طور که در فیلمسازی سناریو می‌نویسند تا چارچوب و طرح فیلم مشخص باشد، در راه‌اندازی کسب و کار نیز به طرح نیاز دارید. باید بتوانید تمام مطالبی را که تا اینجا یاد گرفته‌اید، به شکل دیگری روی کاغذ بیاورید. با استفاده از مطالب فصل‌های پیش می‌توانید دلایل راه‌اندازی کسب و کار خود را توجیه کنید. در این قسمت با طرح کسب و کار آشنا می‌شوید و چگونگی نوشتن آن را یاد می‌گیرید.

طرح کسب و کار

هدف این نامه یک صفحه‌ای (طرح کسب و کار الزاماً یک صفحه‌ای نیست، بلکه یک روش تنظیم آن، چنین است) آن است که به خواننده بگوید موضوع طرح چیست، اهداف کسب و کار کدام است، و این اهداف چگونه تحقق می‌یابد.

تهیه طرح کسب و کار

طرح کسب و کار (BP)^۱ سندی مکتوب است که جزئیات کسب و کار پیشنهادی را مشخص می‌کند. این سند باید ضمن تشریح موقعیت کنونی، نیازها، انتظارات و نتایج پیش‌بینی‌شده را شرح دهد. طرح کسب و کار، نقشه‌ای برای موقعیت کسب و کار است و تصویر روشنی از کسب و کار ارائه می‌کند که نشان می‌دهد به کجا خواهند رفت و چگونه به اهداف مورد نظر خواهند رسید. بنابراین، لازم حیاتی است که در کسب و کارتان ایده واضح و روشنی از هر آنچه می‌خواهید انجام دهید داشته باشید و بدانید چرا می‌خواهید کسب و کار راه‌بیندازید و این کسب و کار چگونه می‌تواند فعالیت داشته باشد.

طرح، هم برای صاحب آن و هم برای حمایت‌کنندگان مالی آن، به دلایل زیر لازم است:

۱- مهم است که مالک درباره هدف خود از کسب و کار و منابعی که برای آن نیاز دارد به دقت فکر کند. این موضوع در برآورد میزان سرمایه مورد نیاز، به وی کمک خواهد کرد.

۲- بعید به نظر می‌رسد که مالک کسب و کار، برای راهاندازی آن سرمایه‌کافی داشته باشد. حمایت‌کنندگان مالی - بانکها یا سرمایه‌گذاران ریسکی - باید متقاعد شوند که سرمایه‌گذاری در کسب و کار جدید، منطقی و درست است.

۳- فرض بر این است که اگر کسب و کار ایده خوبی نداشته باشد، هم صاحب و هم حمایت‌کننده مالی آن، باید این موضوع را در مرحله برنامه‌ریزی و قبل از هدر رفتن مقدار زیادی از زمان و هزینه، شناسایی کنند.

طرح کسب و کار باید دست کم قسمتهای زیر را داشته باشد:

روش درست و منحصر به فردی برای نوشتن طرح کسب و کار وجود ندارد، اما بهترین طرحهای کسب و کار، تمام مواردی را که در اینجا ذکر می‌شود، دارند:

۱- مأموریت^۱ (اهداف کلی)

یک روش مختصر و سریع برای توصیف اهداف کلی شرکت. برای شرح مأموریت، معمولاً از کلمات طولانی برای گفتن چیزی استفاده می‌کنند که کلی و آشکار است. مثلاً «با ترکیب نان تازه و محتویات خوشمزه و ترکیبات معروف آن سردسته بازار مغازه‌های ساندویچی شدن» یک مأموریت است.

۲- مشخصات مجری طرح و همکاران

این مورد، تقریباً همان سوابق و رزومه است. حمایت‌کنندگان مالی ممکن است بخواهند که بدانند این افراد چه کسانی‌اند که باید به آنان اعتماد کنند و پول و سرمایه‌شان را در اختیار آنان بگذارند؟ کسب‌وکار شما چگونه سازمان داده شده است؟ آیا مؤسسه‌ای انفرادی خواهد بود یا مشارکتی یا سهامی؟ برحسب معیارهای شخصی یا تجاری شما، هر ساختاری دارای مزایا و معایبی است. به چه نوع نیروی انسانی‌ای نیاز دارید؟ وظایف همه کارکنان اصلی کسب‌وکار خود را توضیح دهید. تعداد افراد، مشخصات شغلی آنان و دستمزدهای مورد انتظارشان چقدر است؟ چه کسی چه کاری خواهد کرد؟ آیا طرح یا برنامه عملیاتی برای کاری که در یک یا دو سال آینده انجام خواهید داد، دارید؟ آیا به مقدار پوشش بیمه‌ای موردنیاز توجه کرده‌اید؟

۳- تعریف و توصیف کسب و کار

این بخش، جایی است که در آن باید به پرسشهای زیر پاسخ دهید:

- چرا کسب‌وکار جدیدی را آغاز می‌کنید؟
- اهداف و مقاصد شما (شخصی و حرفه‌ای) چیست؟
- چه بازدهی از کسب‌وکار خود انتظار دارید (برحسب پول و در طول زمان)؟
- چه زمان کسب‌وکار خود را آغاز خواهید کرد؟
- زمان برنامه‌ریزی شده چه تاریخی است؟ مثلاً عبارت «زمانی در آینده» به قدر کافی دقیق نیست و «۱۳۸۳ / ۷ / ۱» نیز تاریخی است که برای شروع کار به شما فشار می‌آورد.
- چگونه درجه موفقیت کسب‌وکار خود را اندازه می‌گیرید (سود ناخالص، سود خالص، درصد بازار داخلی

موردنظر، تعداد کارکنان، غیره)؟

- کسب و کار خود را چگونه تعریف می‌کنید؟ خرده فروشی است، عمده فروشی است، عرضه‌کننده خدماتی یا تولید کننده محصول یا فروشنده از طریق پست؟
- چه خدمات یا محصولاتی عرضه خواهید کرد؟
- مواد یا محصولات مورد نیاز خود را از کجا دریافت می‌کنید؟
- مقر فعالیت کسب و کار شما کجا خواهد بود؟
- آیا کسب و کار شما جدید است یا فعالیتی است که در گذشته هم به آن پرداخته‌اید؟ اگر کسب و کاری است که قبلاً هم در آن فعالیت کرده‌اید، تاریخچه آن را بیان کنید.
- در مقایسه با رقبای و ویژگی منحصر به فرد کسب و کار شما چیست؟ جنبه شخصی کار، امکان خروجی فوری از کار ... ؟
- مقدار فروش پیش بینی شده شما چقدر است؟

در پاسخ به این پرسشها، کسب و کارتان را تعریف می‌کنید. بی شک این مهم‌ترین بخش طرح شماست. تعریف محدود کسب و کار، رشد و توسعه آن را کند می‌کند. تعریف گسترده کسب و کار نیز باعث می‌شود نتوان فعالیتها را جمع و جور کرد.

۴ - تحلیل استراتژی بازار

تفاوت سرگرمی و کسب و کار، سود است. آیا می‌توانید سود به دست آورید؟ این کار سخت در گرو تحلیل بازار و وضعیت رقباست. تحلیل بازار با این پرسش شروع می‌شود: « آیا نیازی به محصولات یا خدمات من هست؟ » برای پاسخ دادن به این پرسش باید بازار و مشتریان بالقوه خود را شرح دهید. مشتریان بالقوه شما چه کسانی‌اند؟ کجا زندگی می‌کنند؟ چه سنی دارند؟ چه جنسیتی دارند؟ ویژگیهای مالی آنان چیست؟ اندازه بازار شما چقدر است؟ آیا تمام کشور مخاطب شماست یا همسایگان و اطرافیانان؟ پرسش بسیار مهم این است که «چه درصدی از بازار متعلق به من است؟» آیا بازار شما گسترش خواهد یافت یا محدود خواهد شد؟ اگر بازار بزرگ شود، آیا قیمت سهم شما هم افزایش خواهد یافت؟ توقع چه نوع رقابتی را دارید؟ چرا مشتریان به جای رقبا از شما خواهند خرید؟ چگونه به بازار خدمات خواهید داد؟ آیا تلاش خواهید کرد خدمات بهتری بدهید، محصولات بهتری عرضه کنید یا ارزان تر بفروشید؟ برای پاسخگویی به بازار، چه برنامه‌ای دارید؟ توضیح دهید که چگونه خدمات، محصولات خود را توسعه خواهید داد؟ چه روشی را برای گسترش برخواهید گزید؟ انتقال سینه به سینه اطلاعات، تبلیغات رایانه‌ای، نامه مستقیم، تماس شخصی ویزیتور، تشکیل جلسات ترویجی، یا اشکال دیگر؟ اگر برنامه تبلیغاتی دارید، از چه رسانه‌ای استفاده می‌کنید؟ رادیو، تلویزیون، روزنامه‌ها، مجلات، راهنمای تلفن، و ... ؟ بگویید چرا این روش مؤثرتر است و از این طریق به چند درصد از کل بازار خود دست خواهید یافت؟

۵ - امور مالی

این قسمت باید توضیح دهد که چقدر پول برای راهاندازی کسب و کار مورد نیاز است. در این قسمت باید جریان نقدینگی پیش بینی شده و حساب سود و زیان و ترازنامه نیز طرح‌ریزی شود. همچنین باید نسبتهای سود و زیان را نیز نشان دهد تا هر حمایت کننده مالی بداند که سرمایه‌اش به صورت مناسب برمی‌گردد.

در این قسمت با دقت کامل، هزینه‌های شروع به کار خود را فهرست کنید؛ یعنی دارایی‌های ثابتی چون ساختمان، تجهیزات، اتومبیل، کامیون و ... همچنین مخارج عملیاتی اولیه را فهرست کنید. مطمئن شوید که هزینه‌های موجودیها، مواد اولیه، تبلیغات و ترویج را در نظر گرفته‌اید. به علاوه، صورت حساب پیش‌بینی عملیات، شامل پیش‌بینی جریان نقدی (هزینه و درآمد ماهانه)، ترازنامه، تحلیل نقطه سربه‌سری، و منابع وجوه اضطراری را شرح دهید. فهرست شعب بانک‌هایی را نیز که حساب‌های شما در آنهاست ضمیمه کنید.

۶- خلاصه

(هرچند که ممکن است خلاصه را در پایان بنویسید، اما آن را در بالای گزارش خود بیاورید.)
وقتی طرح امکان‌سنجی کسب‌وکار آماده شد، ضروری است که در فواصل معین در آن تجدید نظر شده، روزآمد شود. به‌خاطر بسپارید که طرح، ابزاری کاری است که به شما کمک می‌کند تصمیمات درستی درباره کسب و کار بگیرید و موفقیت یا شکست خود را ارزیابی کنید.
برای آشنایی شما نمونه‌ای از فرم طرح کسب و کار و نمونه تکمیل شده آن در پیوست کتاب آورده شده است. گفتنی است که بسته به نوع کسب و کار، فرم و چارچوب آن می‌تواند مختلف و دارای شکل‌های گوناگون باشد اما مهم این است که بخش‌هایی را که در بالا ذکر شد، پوشش دهد.

جمع بندی و نتیجه گیری

در این فصل، از تمام مطالبی که درباره نحوه راه‌اندازی و کسب و کار یاد گرفته‌اید، برای توجیه کسب و کارتان استفاده کردید و وارد حیطة عمل شدید. برای نوشتن طرح کسب و کار باید تمام جوانب را در نظر بگیرید. مهم‌ترین موارد، وضعیت رقبا و نحوه بازاریابی محصول یا خدمات است که عملی بودن طرح را نشان می‌دهد. علاوه بر این، در طرح کسب و کار باید به ساده‌ترین و خلاصه‌ترین صورت، توانایی‌های خود را بیان کنید.

پرسش‌هایی برای بحث و بازنگری

- ۱- طرح کسب و کار چیست؟
- ۲- هدف نوشتن طرح کسب و کار را ذکر کنید
- ۳- بخش‌های لازم برای نوشتن طرح کسب و کار کدام‌اند؟ هر کدام را شرح دهید.
- ۴- چرا طرح کسب و کار می‌نویسیم؟

فعالیت یادگیری

■ برای خود کسب و کاری را در نظر بگیرید و طرح آن را بنویسید. (توجه داشته باشید که باید تمام بخش‌های طرح، قابل دفاع و توجیه باشد.)

تجربیات موفق کارآفرینان
فرم طرح کسب و کار
نمونه تکمیل شده طرح
کسب و کار،
منابعی برای مطالعه بیشتر

تجربیات موفق کار آفرینان

◀ سمند اولین خودرو ملی

آیا می دانید اولین خودرو ایرانی که خط تولید آن به کمک مهندسان ایرانی ساخته شده است، چه نام دارد؟ قطعاً نام **سمند** برایتان آشناست. این خودرو در شرکتی تولید شده که در پنج سال گذشته به عنوان بزرگ‌ترین و برترین شرکت ایرانی شناخته شده است. شاید داستان موفقیت، رشد و نوآوری این گونه شرکتها برای شما جالب باشد.

شرکت ایران خودرو از زمان شروع فعالیت تا سال ۱۳۷۱ فقط یک یا دو مدل خودرو تولید می‌کرد. اما در ده سال گذشته شرایط فوق العاده ای داشت و از طریق جمع آوری منابع مالی (پیش فروش خودرو) توانست به چند دستاورد بسیار بزرگ برسد. این موفقیت با همت و پشتکار مدیران و کارکنان سختکوش این شرکت و با اعتماد و حمایت همه جانبه دولت و مردم به دست آمد. نمونه ای از این موفقیتها را یاد می کنیم :

- ۱- افزایش تولید خودرو از ۳۵ هزار دستگاه در سال به ۵۰۰ هزار دستگاه در سال.
- ۲- ایجاد زنجیره قطعه سازی در ایران و سازماندهی بیش از دو هزار شرکت قطعه ساز.
- ۳- سرمایه گذاری بیش از ۱۵۰۰ میلیارد تومان در صنعت خودرو و قطعه سازی.
- ۴- ایجاد اشتغال برای ۲۰ هزار نفر به صورت مستقیم و ۱۰۰ هزار نفر به صورت غیر مستقیم در صنعت خودرو، از طریق خدمات پس از فروش، قطعه سازی و ...
- ۵- ایجاد مرکز طراحی خودرو و تربیت بیش از ۱۵۰۰ نفر متخصص نخبه در کشور.
- ۶- طراحی خودرو ایرانی (سمند) بر اساس اعتماد به توانایی مهندسان ایرانی.
- ۷- اتوماسیون فرایند تولید و ساخت روباتهای ایرانی و به کارگیری آن در خطوط تولید.
- ۸- رسیدگی به رفاه و امور معیشتی کارکنان و ایجاد رضایت شغلی در آنان.
- ۹- ارتقای کیفیت خودرو داخلی و تلاش هر روزه برای بهتر شدن آن.
- ۱۰- تلاش برای عرضه خدمات بهتر به مشتری برای جلب رضایت بیشتر مشتریان.
- ۱۱- دریافت نشان کار و تولید از ریاست محترم جمهور.

باور مدیران صنعت خودرو این است که مغز ایرانی می تواند و باید در سطح جهانی خودروساز باشد. ایران خودرو، ساپیا و بقیه خودروسازان داخلی برای جهانی شدن خودروسازی ایران تلاش می کنند.

تجربیات موفق کار آفرینان

چگونه بزرگ‌ترین نوشابه ساز ایرانی به بازار جهانی دست یافت؟

حتماً هر روز در مغازه‌ها و منزل خود نوشابه‌های مختلفی را دیده‌اید. شاید برای شما جالب باشد که بدانید بزرگ‌ترین نوشابه ساز ایرانی، چگونه بعد از انقلاب با تکیه بر توانایی و شایستگی و زحمات مدیران و کارکنان، به تنها شرکت نوشابه ساز دنیا بدل شد که توانسته است در کنار دو شرکت نوشابه ساز معروف جهانی (آمریکایی) قد علم کرده، برای خود در بازار سهمی ایجاد کند.

این شرکت، چهار فاز را برای جهانی شدن طی کرد:

فاز نخست - پیش از پیروزی انقلاب اسلامی، تحت لیسانس نوشابه‌سازی خارجی فعالیت می‌کرد.

فاز دوم - پس از انقلاب اسلامی تا سال ۱۳۷۱ توسط نهادهایی اداره می‌شد و اداره آن به صورتی بود که مردم از وضعیت نوشابه اصلاً راضی نبودند.

فاز سوم - با تغییرات مدیریتی در نهاد و صنایع نوشابه‌سازی و شرکت‌های تابع، به اتکای مدیریت کارآفرینانه و تحول‌گرا در اداره آن تغییراتی صورت گرفت که در سال‌های ۱۳۷۱ تا ۱۳۷۹ دستاوردهای مهمی داشت.

شعارهای شرکت بر این موارد تأکید می‌کرد:

نوشابه ایرانی، ذائقه ایرانی

برتری در سهم بازار، برتری در کیفیت، برتری در تنوع

مهم‌ترین دستاوردهای شرکت در این دوره، عبارت‌اند از:

- ۱- افزایش تولید از ۵۰۰ میلیون بتری در سال به دو میلیارد بتری در سال.
- ۲- طراحی ظروف و عرضه خدمات جدید به مشتری و ارتقای کیفیت طعم نوشابه.
- ۳- تولید محصولات جدیدی از قبیل نوشابه خانواده (PET)، نوشابه رژیمی (بدون قند)، نوشابه ورزشی و عرضه نوشابه در قوطی.

- ۴- ایجاد بازارهای صادرات در حوزه آسیای میانه و آغاز سرمایه‌گذاری در تاجیکستان.
- ۵- سرمایه‌گذاری برای ایجاد خطوط تولید جدید و توسعه کارخانه‌ها و نوسازی کارخانه‌های موجود.
- ۶- افزایش سودآوری شرکت و افزایش بهره‌وری بیشتر.
- ۷- افزایش رفاه کارکنان و مدیران.
- ۸- ساخت عصاره‌های جدید با ذائقه ایرانی و فرمولاسیون محلی.
- ۹- تربیت مدیران متخصص و کارآفرین با مهارت بالا.

فاز چهارم - از سال ۱۳۸۰ آغاز شد که همچنان ادامه دارد و در ادامه سیاستهای افزایش تولید و ورود به بازار جهانی، موفقیت‌های زیر را در پی داشته است:

۱- دستیابی به بازارهای جهانی و صادرات به بیش از ۲۶ کشور دنیا از جمله کشورهای مالزی، ترکیه، عربستان، الجزایر، انگلستان و آسیای میانه.

۲- تأسیس نمایندگی در کشورهای بازار هدف و تولید محلی.

۳- توسعه با استانداردهای جهانی و عرضه عصاره‌های مورد قبول با ذائقه بازار هدف.

۴- این شرکت قصد جهانی شدن دارد و به همین دلیل، در پی بهبود مستمر کیفیت و تولید متنوع محصولات است. همین امر باعث شد که با دو شرکت قدرتمند جهانی رقابت کند و اولین شرکت نوشابه‌سازی ایرانی باشد که وارد بازار جهانی شود.

شعار جدید شرکت بر این مورد تأکید دارد:

نوشابه ایرانی، ذائقه جهانی

تجربیات موفق کار آفرینان

کارآفرین صنعتی

زمینه فعالیت: تولید شیر کنترل اتوماتیک

او اولین تولید کننده شیر کنترل اتوماتیک در ایران و مؤسس یک شرکت رگلاتور گاز است. موقعیت اقتصادی نامطلوب او در دوران کودکی، آموزشهای فنی و حرفه‌ای هنرستان، صبر و مقاومت، توکل به خدا و اعتقاد به نظم در کار، از دلایلی است که او را موفق کرده و به اهدافی مهم رسانده است. رشد و توسعه اقتصادی کشور، جلوگیری از خروج ارز از کشور و رقابت با قدرتهای بزرگ اقتصادی جهان، از جمله این اهداف است.

او می‌گوید: «در مذاکره برای صدور محصول، گاهی با شرکتهایی مواجه می‌شوم که مسئولان آنها با دیدی تحقیرآمیز به ما می‌نگرند، دیدگاهی که نمی‌تواند بپذیرد کشور ما در جایگاهی شایسته قرار دارد.»

وی می‌گوید: «زندگی کارآفرینی من از سال ۱۳۶۲ آغاز شد. به دلیل علاقه ام به انقلاب، در سالهای ۱۳۵۷ تا ۱۳۶۲ بخشی از مدیریت انقلاب را پذیرفتم. در سال ۵۷ فرماندار کاشان شدم. مردم کاشان به دلیل آنکه در سالهای ۴۹ تا ۵۲ شبکه برق شهرشان را تغییر داده بودم و با روحانیان نیز رابطه خوبی داشتم، مرا برای این کار انتخاب کردند. پس از آن به کارهای تخصصی خود برگشتم و مقدمات تولید مشعلهای گازسوزی را پایه‌گذاری کردم. این مشعل را از یک مشعل فرانسوی کپی‌سازی و شرکتی را تأسیس کردم. این شرکت توسعه خوبی پیدا کرد. در قدم بعدی، تصمیم به ساختن شیر کنترل گرفتم. به همین دلیل به نماینده خارجی سازنده این شیرها مراجعه و مجوز تولید آن را درخواست کردم. نماینده آن شرکت برخورد اهانت آمیزی داشت که باعث شد تصمیم قاطع بگیرم شیر را خودم بسازم. شروع به تولید شیر کنترل گاز کردم. با وجود کمبود اطلاعات در این زمینه، برای به دست آوردن استاندارد بین‌المللی، شروع به مطالعه و جست‌وجو کردم. پس از سه سال که شیر را ساختیم و خط تولید آن را درست کردیم، نتیجه اصلاً قابل قبول نبود. از صد شیر کنترل بخاری که تولید می‌کردیم، تنها سه تا با استاندارد سازگار بود. در آن زمان مجبور بودم خودم تکنیسینها را آموزش دهم. کارآفرین مجبور است نیرو تربیت کند و آموزش فنی هم بدهد. پس از طی مراحل مختلف، مجبور شدیم خودمان استاندارد تدوین کنیم و آزمایشگاهی ساختیم که مجهز به تمام نیازهای فنی بین‌المللی بود. شیر کنترل ما به استانداردهای بین‌المللی رسید. در سال ۱۳۶۷ شرکت رگلاتور گاز را تأسیس کردیم. در این ۶ سال، سختیهای زیادی کشیدم و هزینه‌های زیادی متحمل شدم ولی دلسرد نشدم. در این مدت حتی نتوانستم از سیستم بانکی وام بگیرم، چون ما را قبول نداشتند. همیشه اعتقاد داشته‌ام که نباید جز خدا و خودمان به کسی تکیه کنیم. در سال ۱۳۷۲ اولین شیر بخاری را

به بازار عرضه کردیم. بعد از آن دیگر این شیر وارد ایران نشد و ما جلو خروج ارز را گرفتیم. در آن زمان سالانه ۶۰ میلیون مارک از ایران خارج می‌شد و اگر این تولید نبود، اکنون این رقم سه برابر شده بود. البته هنوز ۱۰ درصد این رقم از کشور ارز خارج می‌شود که جزئی از فرهنگ مردم ایران است. در حال حاضر ما ۸ نوع شیر کنترل می‌سازیم. به لطف خدا شرکت در اروپا و بسیاری از نقاط دیگر جهان، شیر کنترل‌های ساخت شرکت‌های معتبر جهان را از قفسه‌های مصرف خارج کرده و خود جایگزین آن شده است. مزیت این شیرها، استاندارد مطلوب بین‌المللی و کیفیت بالا و قیمت پایین آنهاست. اکنون تولید شیر بخاری ما ۸۰۰ هزار عدد است که ۲۵ درصد آن، (یعنی ۲۰۰ هزار عدد) صادر می‌شود. با آنکه ۸ شرکت رقیب در این زمینه فعالیت می‌کنند، ۴۰ درصد از فروش داخلی در دست ماست. « او درباره برنامه آینده خود برای توسعه کارهایش می‌گوید: « ما یک واحد تقویت شده با کارشناسان داریم که طرح و توسعه ما را شکل می‌دهند. آنان هر سال یک یا دو محصول جدید را وارد بازار می‌کنند. تا سال آینده حدود ۶ محصول جدید به سقف تولید ما اضافه می‌شود که خلاً بازار را پر و نیاز ما را از مشابه خارجی رفع می‌کند. در حال حاضر سه نوع شیر ایتالیایی را می‌سازیم که تا سال آینده دو نوع دیگر به آن اضافه می‌شود. ۵ نوع آمریکایی نیز هست که در چند کشور دنیا ساخته می‌شود و ساخت یک نوع شیر آن در شرف اتمام است. نکته جالب آن است که چینیه‌ها نتوانسته‌اند بازار ما را به دست آورند. سازندگان چینی از نظر کیفیت موفق نشده‌اند با محصولات ما برابری کنند.»

وی درباره اهداف خود در کار آفرینی می‌گوید: « در شروع کار، هدف من کسب درآمد بود. اما به تدریج که پیش رفتم، لذت اشتغال و سازندگی برایم مهم شد. دیدن این صحنه که آمریکایی‌ها، اروپایی‌ها، کانادایی‌ها و استرالیایی‌ها به کارخانه می‌آیند و وضع مطلوب کارخانه را تحسین می‌کنند، برایم رضایت بخش بود و رضایت روحی مرا فراهم می‌کرد.»

تجربیات موفق کار آفرینان

کارآفرین IT

زمینه فعالیت : فروشگاه اینترنتی CD

وی متولد سال ۱۳۶۵ است. پدر او کارمند آموزش و پرورش و مادرش خانه دار است. روش تربیتی پدرش به گونه‌ای بود که او و برادرانش را در بعضی از کارهای اقتصادی مشارکت می‌داد. این کار در آنان حس مالکیت و توانایی انجام بعضی کارها را ایجاد می‌کرد.

در هنگام تحصیل به برنامه نویسی کامپیوتر و طراحی سایت های اینترنتی می پرداخت. CD های مورد نیاز خود را از جایی می خرید که آنها را با قیمت مناسب می فروخت. چون در زمینه وب و برنامه نویسی کار می کرد، به این فکر افتاد که از طریق اینترنت اقدام به فروش CD کند، چون می توانست CD را با قیمت مناسبی بخرد و با مقداری سود در اینترنت بفروشد.

برای شروع کار، در یکی از نمایشگاههای کتاب با همکاری یکی از دوستانش که به فروش CD مشغول بود، پرسشنامه‌ای در مورد فروش اینترنتی CD تهیه کرد و به نظرسنجی از برخی بازدیدکنندگان نمایشگاه پرداخت. با همین نظرسنجی متوجه شد که از این کار استقبال خواهد شد و فروش CD از طریق اینترنت می‌تواند برای او درآمد زا باشد. او کم کم این ایده را کامل تر کرد و با دانشی که در مورد برنامه نویسی و طراحی سایت‌های اینترنتی داشت، یک سایت اینترنتی طراحی و راه‌اندازی کرد. سپس برای قانونی کردن فعالیت‌هایش، با کمک و حمایت پدرش، شرکتی را ثبت و کارهای خود را دنبال کرد.

در ابتدا با برنامه‌نویسی و طراحی سایت، هزینه‌های اولیه را جبران می‌کرد تا اینکه کم‌کم توانست از طریق سایت به فروش CD بپردازد. اگر با شکستی روبه‌رو می‌شد، سعی می‌کرد علت شکست را بفهمد و نقاط ضعف کار را بشناسد و از شکست‌ها ابزاری برای تجربه خود و دیگران بسازد.

او برای جذب مشتری، از تبلیغات اینترنتی و کارتهای تبلیغاتی استفاده می‌کند و اکنون بازارهای هدف خود را افراد ۱۵ تا ۲۵ ساله، شرکتهای، دانشگاهها و مؤسسات می‌داند و در نظر دارد کار خود را بیشتر گسترش دهد. اکنون مهم‌ترین مشکل و مانع او نبودن کارتهای اعتباری در نظام بانکی است که باعث می‌شود نتواند به صورت الکترونیکی بهای CD ها را از مشتریان دریافت کند. جز دریافت پول از مشتریان و تحویل CD ها، تمام روند فروش به صورت خودکار و از طریق سایت انجام می‌گیرد.

او مهم‌ترین عامل موفقیت خود را ایده‌های جدید، تخصص و پشتکار می‌داند و به جوانان و نوجوانان توصیه می‌کند که به دنبال کارهای مفید بروند و دست کم یک تخصص داشته باشند، به ویژه در زمینه اینترنت. همچنین توصیه می‌کند که خود جوانان دنبال کار بروند و منتظر نمانند تا کار آماده‌ای برایشان ایجاد شود.

تجربیات موفق کار آفرینان

کار آفرین صنعت الکترونیک

زمینه فعالیت: تولید ترانسفورماتور، آداپتور، منبع تغذیه، محافظ یخچال

متولد سال ۱۳۵۷ است. در خانواده‌ای با سطح زندگی متوسط در شهرستان خرم دره زنجان به دنیا آمد. در سال دوم راهنمایی درس می‌خواند که یکی از دوستانش او را به الکترونیک علاقه‌مند کرد. در همین دوران برای درس هنر، به عنوان کاردستی یک آژیر پلیس درست کرد. چون با طریقه ساخت مدار چاپی آشنایی نداشت، نقشه مدار را روی مقوا ترسیم کرده و پایه‌های قطعات را از پشت با سیم به هم ارتباط داده بود. وقتی کاردستی خود را به کلاس برد، هیچ‌کس باور نمی‌کرد آن مدار ساخته او باشد. وقتی مدار را آزمایش کرد و نحوه کار آن را توضیح داد، نمره ۲۰ گرفت و اشتیاق به الکترونیک در وجودش بیشتر شد. دوره متوسط را در رشته الکترونیک هنرستان کاردانش جدید خرم‌دره به پایان رساند.

در طول تحصیل با مهندسی آشنا شد که به کابل‌کشی کارخانه و همچنین ساخت ترانس مشغول بود. برای اینکه اطلاعاتی از برق صنعتی و ترانس سازی به دست آورد، به عنوان شاگرد و بدون دریافت دستمزد نزد او رفت و پس از مدتی از او خواست تا ساخت ترانس را به او یاد دهد. مهندس، خیلی ساده و مختصر روش کار را توضیح داد.

کار آفرین مادر خانه برخی از ترانس‌هایی را که داشت شکافت و با دست دوباره آنها را پیچید ضمن این کار، رابطه بین سیم پیچ‌ها و همچنین طرز کار ترانس را دریافت.

چون هنرستانی که در آن درس می‌خواند، نوپا بود، هیچ ابزار و قطعه‌ای برای درس الکترونیک نداشت. یکی از ابزارهای مورد نیاز، دستگاهی به نام منبع تغذیه آزمایشگاهی بود که با توجه به فعال بودن او در رشته الکترونیک، مدیر هنرستان پیشنهاد ساخت یک منبع تغذیه را به او داد.

دستگاهی که او ساخت، به عنوان یک منبع تغذیه آزمایشگاهی نیاز هنرستان را رفع کرد و هنوز هم در آن هنرستان نگهداری می‌شود.

در اواخر تحصیل در هنرستان، مغازه‌ای با هدف تعمیر ترانس‌های سوخته باز کرد و در این کار چنان مشهور شد که خودش نیز فکرش را نمی‌کرد.

در سال ۷۹ با بهزیستی آشنا شد و از او خواستند که کارش را گسترش دهد و از بهزیستی نیرو جذب کند و به ازای هر نیروی جذب شده، ۶۴۰ هزار تومان وام با کارمزد ۲ درصد بگیرد. حدود ۷۰ تن را به او معرفی کردند که فقط ۱۰ تن از آنان را جذب کرد. چون بایستی برای آنان کار ایجاد می‌کرد، به بانک‌های کشاورزی، ملت و رفاه

کارگران مراجعه و درخواست تسهیلات کرد. از او مجوز خواستند و او نیز برای گرفتن مجوز تولید از وزارت صنایع اقدام کرد و مجوز را گرفت.

متأسفانه بهزیستی و بانکها از او حمایت نکردند و به همین دلیل، به صورت موقت کارش را تعطیل کرد. در اواخر سال ۸۱ دوباره به فکر تولید افتاد و ۲۰ نفر نیرو جذب کرد.

با توجه به اینکه ترانسهای تولید او هم از نظر قیمت و هم از نظر کیفیت مناسبتر از تولیدات رقبا بود، سهم عمده‌ای از بازار تهران را در اختیار گرفت. متأسفانه مسئولان باز هم هیچ‌گونه حمایتی از او نکردند و این امر به تعطیلی مجدد کارگاه انجامید.

اکنون او در کارخانه‌ای مشغول به کار است و قصد دارد به زودی کارگاهش را راه‌اندازی کند. او تاکنون موفقیت‌های زیادی به دست آورده است که می‌توان به تعمیر و راه‌اندازی یک ترانس صنعتی متعلق به یک کارگاه پارچه بافی (ابهر برزنت) اشاره کرد که در حدود دو سال خراب بود و در سطح کشور کسی نتوانسته بود آن را تعمیر کند. همچنین ترانس واحد ریخته‌گری آلومینیم ایران خودرو را هم که کسی نتوانسته بود تعمیر کند، تعمیر کرد. ساخت چندین ترانس برای کارخانه‌های منطقه که نمونه خارجی آنها وجود نداشت و ساخت و تعمیر ترانس‌های لوازم صوتی و تصویری که نمونه آنها در بازار موجود نبود، از دیگر موفقیت‌های اوست. او در اولین جشنواره کارآفرینی شاخه کاردانش که در بهمن ماه ۸۲ در دانشگاه امیرکبیر تهران برگزار شد، به عنوان نفر اول برگزیده شد.

۳- تعریف و توصیف کسب و کار

--

۴- تحلیل بازار

--

۵- امور مالی

--

۶- اسناد و مدارک (پیوست شود)

.....	۱ .
.....	۲ .
.....	۳ .

برنامه زمانبندی اجرای طرح

زمان (هفته / ماه)														مراحل اجرای طرح			
۱۷	۱۶	۱۵	۱۴	۱۳	۱۲	۱۱	۱۰	۹	۸	۷	۶	۵	۴	۳	۲	۱	

■ **یادآوری:** در صورت نیاز به فضای بیشتر برای پاسخ به قسمت‌های مختلف، در برگه سفید جداگانه‌ای نوشته و ضمیمه شود.

نمونه تکمیل شده طرح کسب و کار

۱- عنوان :

- مهد کودک و آمادگی :
- نام مؤسس :
- تاریخ تأسیس : ۸۲ / ۶ / ۲۰
- ش . ثبت : ۸۸۸۸۸

۲- مأموریت :

- راه‌اندازی و تأسیس یک مؤسسه خدماتی
- تأمین درآمد و استقلال اقتصادی
- خدمت به جامعه
- رشد و پویایی فرهنگی، اجتماعی
- اشتغال زایی
- امنیت
- آموزش
- تربیت

۳- فهرست محتوا :

- حفظ و نگهداری کودکان
- آشنایی کودکان با شعر و سرود و نقاشی
- آشنایی کودکان با ورزش
- آشنایی کودکان با سوره‌های قرآن
- آشنایی کودکان با کلمات انگلیسی
- آشنایی کودکان با قصه‌های مذهبی
- آشنایی کودکان با ریاضیات
- آشنایی کودکان با مسائل بهداشتی
- همکاری و همیاری با مادران شاغل
- خمیربازی و ساختن اشکال مختلف

۴- کسب و کار :

■ شکل کسب و کار : خدماتی است.

توصیف کسب و کار

مه‌دکودک و آمادگی ... یک نوع مؤسسه خدماتی است که برای رفع نیازهای اجتماعی جامعه ایجاد شده است. خدمات این واحد کاری در ابتدا شامل خانواده‌هایی بود که مادر شاغل و مجبور می شد مدت زمانی فرزندش را برای نگهداری به این مرکز بسپارد. بعدها بر اثر بالا رفتن سطح فکری، خانمهای خانه دار هم به جمع خانمهای شاغل پیوستند و فرزندانشان مشتریانی برای این واحد به حساب آمدند.

۵- محصول یا خدمات :

در آمادگی و مه‌دکودک ... خدماتی بدین شرح عرضه می‌شود:

- نگهداری از فرزندان شیرخوار
- آموزش مفاهیم اولیه زندگی یا مرور آنها برای کودکان
- آموزش مفاهیم اولیه برای ورود به دبستان در مقطع آمادگی

۶- محل :

یک خانه ویلایی به مساحت ۳۸۴ متر مربع، به طول ۳۲ و عرض ۱۲ متر. دارای یک سالن پذیرایی ۴۰ متری، سه کلاس ۲۰ متری و یک کلاس ۳۰ متری به انضمام یک اتاق ۱۲ متری برای مدیر، یک آشپزخانه و یک هال ۲۵ متری، دو نورگیر، دو سرویس بهداشتی، یک حیاط با تعدادی وسایل ورزشی و تفریحی و یک باغ کوچک.

۷- مشخصات مدیر و همکاران :

عنوان سمت	تاریخ تولد	سابقه کاری	تحصیلات
مدیر	۱۳ / ۵ / ۴۱	۳ سال	کارشناس
مربی آمادگی	۱۰ / ۲ / ۶۰	۴ سال	فوق دیپلم
مربی	۹ / ۶ / ۶۲	۲ سال	دیپلم
مربی	۷ / ۴ / ۶۲	۳ سال	دیپلم
مربی شیرخوار	۱۷ / ۹ / ۶۰	۳ سال	دیپلم
مربی نظافت	۱۰ / ۲ / ۳۹	۱۰ سال	زیردیپلم

۸- مسائل امنیتی :

با توجه به این که این گونه مؤسسات با افرادی در ارتباطند که از نظر سنی و فکری به رشد و بلوغ نرسیده‌اند و احتمال این که ناخواسته خطرات جسمی برای خود یا دیگر همبازیان خود ایجاد کنند، وجود دارد، مسئول مؤسسه بر آن شد که سیستم نظارت و کنترل را بیش از پیش اعمال کند تا کودکان از محیط مهد کودک خارج نشوند و حادثه ناگواری نیافرینند.

از نکاتی که برای رعایت امنیت به کار رفته است می توان به این موارد اشاره کرد:

- هر ۱۵ کودک به یک مربی تحویل داده می شوند.
- مربی نظافت در کلاسها می گردد تا در صورت لزوم کمک کند.
- مدیر هم در اکثر مواقع با دیگر مربیان در اداره کلاسها همکاری می کند.
- درهای خروجی قفل می شود و کلید نزد مدیر است.
- از به کار بردن وسایل تیز و برنده، حتی مداد نوک تیز خودداری می شود.
- از وسایل ورزشی و بازی هماهنگ با سن و قد کودکان استفاده می شود.
- بچه‌هایی که از جنب و جوش بیشتری برخوردارند، شناسایی و بیشتر کنترل می شوند.
- اتاق بچه‌های شیرخوار کاملاً جدا شده است تا آسیب نبینند.
- از پذیرفتن بچه‌هایی که بیماریهای واگیردار دارند ، جداً خودداری می شود.

۹- بازاریابی :

برای راه اندازی مهد کودک، ابتدا منطقه‌ای انتخاب شد که در اطراف آن هیچ مهدکودکی نباشد. سپس منطقه از نظر فرهنگی، معیشتی و اجتماعی تا حدود زیادی بررسی و شناسایی شد تا اطمینان نسبی برای جذب و جلب متقاضیان به دست آید.

روشهای تبلیغات

برای اینکه بتوان کودکان بیشتری را به سمت مهد کودک جلب کرد، اقداماتی بدین شرح صورت گرفت:

- انتشار اعلامیه‌های تأسیس مهدکودک و پخش این اعلامیه‌ها در خانه‌ها یا تحویل آنها به مردم و نصب آنها در مکانهای عمومی، مانند نانواپی و داروخانه.
- نیازسنجی: آمارگیری تعداد کودکان ساکن در اطراف مهدکودک .
- ارسال دعوتنامه برای خانواده‌ها و تشکیل جلسه معارفه و بیان ویژگیهای خاص مدیریت و مهدکودک.
- نصب پراکنده پوستر و پلاکارد در خیابان.
- اعطای تخفیف ۱۰ درصدی شهریه به دانش آموزانی که در ماه شهریور ثبت نام می کنند.
- تغذیه رایگان در یکی از روزهای هفته (پنج شنبه).
- برگزاری جشن و حضور کودکان در فعالیتهای فرهنگی، هنری.

۱۰ - شهریه :

کودکان زیر یکساله	کودکان ۱ تا ۳ ساله	کودکان ۳ تا ۵ ساله	کودکان ۵ ساله به بالا
۲۰۰/۰۰۰ ریال	۱۸۰/۰۰۰ ریال	۱۶۰/۰۰۰ ریال	۱۵۰/۰۰۰ ریال

البته میزان شهریه ثابت از طرف سازمان بهزیستی اعلام می شود. ثبت نام کودکان در تمام طول سال میسر است ولی در تابستان، آمار ثبت نام کاهش می یابد که برای جبران این مشکل، از روشهای زیر بهره گرفته می شود:

- راه اندازی کلاسهای تفریحی برای دانش آموزان پنج پایه ابتدایی.
- راه اندازی کلاسهای آموزشی مانند زبان انگلیسی و آموزش قرآن برای پنج پایه ابتدایی.

۱۱ - امور مالی :

دریافت شهریه از مشتریان به طور ماهانه و نقدی است. نام کلیه کودکان در دفتر ثبت می شود و خانواده ها پس از پرداخت وجه نقد، رسید مربوط به هر ماه را دریافت می کنند.

- صورتحساب سود (زیان) :

صورتحساب درآمد

سن کودکان	تعداد	مبلغ ماهانه به ریال	مبلغ کل
شیرخوار	۱۰	۲۰۰/۰۰۰	۲۰۰۰/۰۰۰
زیر ۳ سال	۲۰	۱۸۰/۰۰۰	۳/۶۰۰/۰۰۰
زیر ۵ سال	۲۰	۱۶۰/۰۰۰	۳/۲۰۰/۰۰۰
بالای ۵ سال	۲۰	۱۵۰/۰۰۰	۳/۰۰۰/۰۰۰
	۷۰ نفر		۱۱/۸۰۰/۰۰۰ ریال

صورت هزینه‌های دستمزد

عنوان	مبلغ به ریال
مربی شیرخوار	۳۰۰/۰۰۰
مربی	۲۵/۰۰۰
مربی	۲۵/۰۰۰
مربی آمادگی	۳۰/۰۰۰
مربی نظافت	۷۰۰/۰۰۰
جمع دستمزدها	۱/۸۰۰/۰۰۰

صورت‌تعداد هزینه‌ها

عنوان	مبلغ به ریال
هزینه اجاره	۳/۰۰۰/۰۰۰
هزینه آب	۲۰۰/۰۰۰
هزینه برق	۳۰۰/۰۰۰
هزینه دستمزد	۱/۸۰۰/۰۰۰
هزینه مواد غذایی	۱۰۰/۰۰۰
هزینه تلفن	۵۰/۰۰۰
هزینه آگهی	۵۰/۰۰۰
جمع هزینه‌ها	۵/۵۰۰/۰۰۰

صورت‌تعداد سود (زیان)

درآمد :	۱۱/۸۰۰/۰۰۰ ریال
کسر می‌شود :	
جمع هزینه‌ها :	۵/۵۰۰/۰۰۰ ریال
سود ناخالص :	۶/۳۰۰/۰۰۰ ریال
کسر می‌شود :	
} هزینه متفرقه ۴۰۰/۰۰۰ ریال مالیات ۶۰۰/۰۰۰ ریال	۱/۰۰۰/۰۰۰ ریال
	۵/۳۰۰/۰۰۰ ریال

برآورد تجهیزات

نام	تعداد	مبلغ به ریال	مبلغ کل به ریال
کولر	۳	۲/۹۰۰/۰۰۰۰	۸/۷۰۰/۰۰۰
ویدئو CD	۱	۲/۰۰۰/۰۰۰	۲/۰۰۰/۰۰۰
تلویزیون	۱	۲/۵۰۰/۰۰۰	۲/۵۰۰/۰۰۰
میز پذیرایی و صندلی	۳۰ - ۷۰	۱/۰۰۰/۰۰۰	۱/۰۰۰/۰۰۰
وابت برد و مواد مصرفی مثل مازیک و لامپ	۱ - تعدادی	۳۰۰/۰۰۰	۳۰۰/۰۰۰
میز مدیر	۱	۵۰۰/۰۰۰	۵۰۰/۰۰۰
صندلی مدیر	۱	۲۵۰/۰۰۰	۲۵۰/۰۰۰
		۹/۴۵۰/۰۰۰	۱۵/۲۵۰/۰۰۰

■ توجه : ارقام تقریبی است.

۱۲ - اسناد و مدارک :

- مجوز رسمی از وزارت کار و امور اجتماعی
- مجوز رسمی از سازمان بهزیستی منطقه
- مجوز رسمی از سازمان بهداشت منطقه
- مشخصات کامل مدیر، همراه با فتوکپی شناسنامه، مدرک تحصیلی، گواهی سلامت
- مشخصات کامل مربیان، همراه با فتوکپی شناسنامه، مدرک تحصیلی و گواهی سلامت و صحت مزاج
- مشخصات کامل کودکان، همراه با فتوکپی شناسنامه و گواهی صحت مزاج
- مشخصات کامل سنوات کار و تجربیات و حسن اخلاق مربیان
- فتوکپی مدارک ورزشی، هنری و ... مربیان
- شرح وظایف
- تعهدنامه