

دوره آنلاین بیزینس پلن



امیر حسین سوری

مدیر توسعه و فروش بین الملل شرکت فیوچر اسکای امارات



www.amirhsouri.com



00971502249428



amirsourich



futuresky



irsales@fse-automation.com



LIVE



Futuresky

تبلیغات
برندینگ

هدف

بازاریابی

تفکر بازارگانی

مدیریت

بیزینس
پلن

فروش
سفر

Business

منابع انسانی

کالا

اینکوئریز

گمرکات

بانک و پول

اسناد

قیمت گذاری

حمل و نقل

سرمایه

اهداف ما در بخش بیزینس پلن



لب و دهن نباشيم



JUST DO IT.



منتظر معجزه نباشید
معجزه خود شما هستید

بیزینس پلن یا همان BP چیست؟

اهمیت داشتن بیزینس پلن در چیست؟



رشد ۳۰ درصدی سرعت پیشرفت با بیزینس پلن



نکات محوری یک بیزینس پلن از نگاه بازرگان چیست ؟

- سر فصل هزینه های جاری
- روشهای تبلیغاتی احتمالی
- محاسبات فروش
- محاسبات خرید
- محاسبات موجودی کالا از نگاه سرمایه
- محاسبات سرمایه ثابت اولیه
- برآورد هزینه های ماهیانه و سالیانه
- مجوزها
- محاسبات درآمد کلی
- محاسبات سود یا ضرر احتمالی
- نتیجه

- نام بیزینس پلن
- هدف بیزینس پلن
- مخاطب بیزینس پلن
- علت نیاز جامعه هدف ما به بیزینس ما
- بررسی سبک رقبای فعلی در بازار
- مدل کسب و کار یا بیزینس پلن
- روش اجرای کار
- بازار هدف جغرافیایی
- بازار هدف مشتریان احتمالی
- بازار مصرف کالای احتمالی
- اندازه بازار هدف این بیزینس
- تعداد رقبای در بازار
- قیمت تحقیق فروش موجود در بازار
- تعداد تامین کننده های احتمالی
- قیمت تحقیق خرید بازار این کالا
- نیاز مندی های مهارتی مورد نیاز
- نیاز مندی های فیزیکی ما برای اجرا
- نیاز مندی های نرم افزاری ما برای اجرا

نام بیزینس پلن

نام بیزینس پلن خود را مشخص کنید

بیزینس پلن طرح فروش درب های ضد سرقت

هدف ما



هدف ما در این پلن چیست ؟

هدف ما در این پلن چیست ؟

کسب در آمد اقتصادی و ایجاد شغل برای حداقل ۶ نفر و راه اندازی سبکی جدید از فروش دربهای ضد سرقت با مشاوره رایگان و نصب در محل

خودمان



سرمایه گذار

مدیران

شرکای ما

دانشگاه

و

مخاطب

نیاز بازار

علت نیاز بازار به کالای ما ؟

علت نیاز بازار به کالای ما ؟

بالا رفتن ساخت و ساز و نیاز مشتری به امنیت همراه با زیبایی و همچنین نیاز مشتری به دریافت مشاوره های قبل خرید

مدل كسب
و كار رقبا

سبک عملکرد رقبای ما در بازار؟

سبک عملکرد رقبای ما در بازار؟

حدود ۷۰ درصد از رقبای ما به صورت سنتی و مغازه ای فعالیت میکنند و ۲۰ درصد به سبک نوین و اینترنتی فعالیت دارند و ۱۰ درصد به صورت کاملا حرفه ای و بروز ولی اکثرا امکانات مشاوره رایگان قبل از خرید را ندارند

بیزینس مدل

مدل کسب و کار یا همان بیزینس مدل؟

مدل کسب و کار یا همان بیزینس مدل؟

بر اساس تحقیقات اولیه تا یک سال اول با مدل فروش به مصرف کننده از طریق فروشگاه و بستر اینترنت عمل خواهد شد

روش اجرا

روش اجرای کار به چه صورت می باشد ؟

روش اجرای کار به چه صورت می باشد ؟

تمرکز شرکت بر روی ۲ کالا لوکس و عادی خواهد بود و با کمک از قدرت فروش فروشگاه‌های و تبلیغات حوزه اینترنت و وبسایت و در

کنار آن پشتیبانی داخلی پرسنل فروش میزان مناسبی از سهم بازار را میتوان به کسب کرد



مجوز های احتمالی

مجوز های احتمالی

جواز کسب

اماکن

ثبت برند

بازار هدف

بازار هدف جغرافیای ما ؟

بازار هدف جغرافیای ما ؟

کشور ایران

گروه مشتریان

بازار هدف مشتریان احتمالی ما؟

بازار هدف مشتریان احتمالی ما؟		
منبع اطلاعاتی	تعداد حدودی	نام گروه مشتریان
اینترنت	500	انبوه سازان کشور
اینترنت	2,000	سازنده های منزل لوکس
اینترنت	200,000	بیماتکاران ساختمانی
اینترنت	5,000	فرو شگاه های دریهای ضد سرقت



مصرف کننده

بازار مصرف کالای احتمالی ما ؟

بازار مصرف کالای احتمالی ما ؟			
منبع اطلاعاتی	بازه زمانی	تعداد حدودی	نام مورد مصرف
اینترنت	سالانه	1,000,000	ساختمان های نوساز
اینترنت	سالانه	100,000	ساختمان های لوکس
اینترنت	سالانه	25,400,000	ساختهای قدیمی

اندازه بازار



SMALL



MEDIUM



LARGE



EXTRA
LARGE

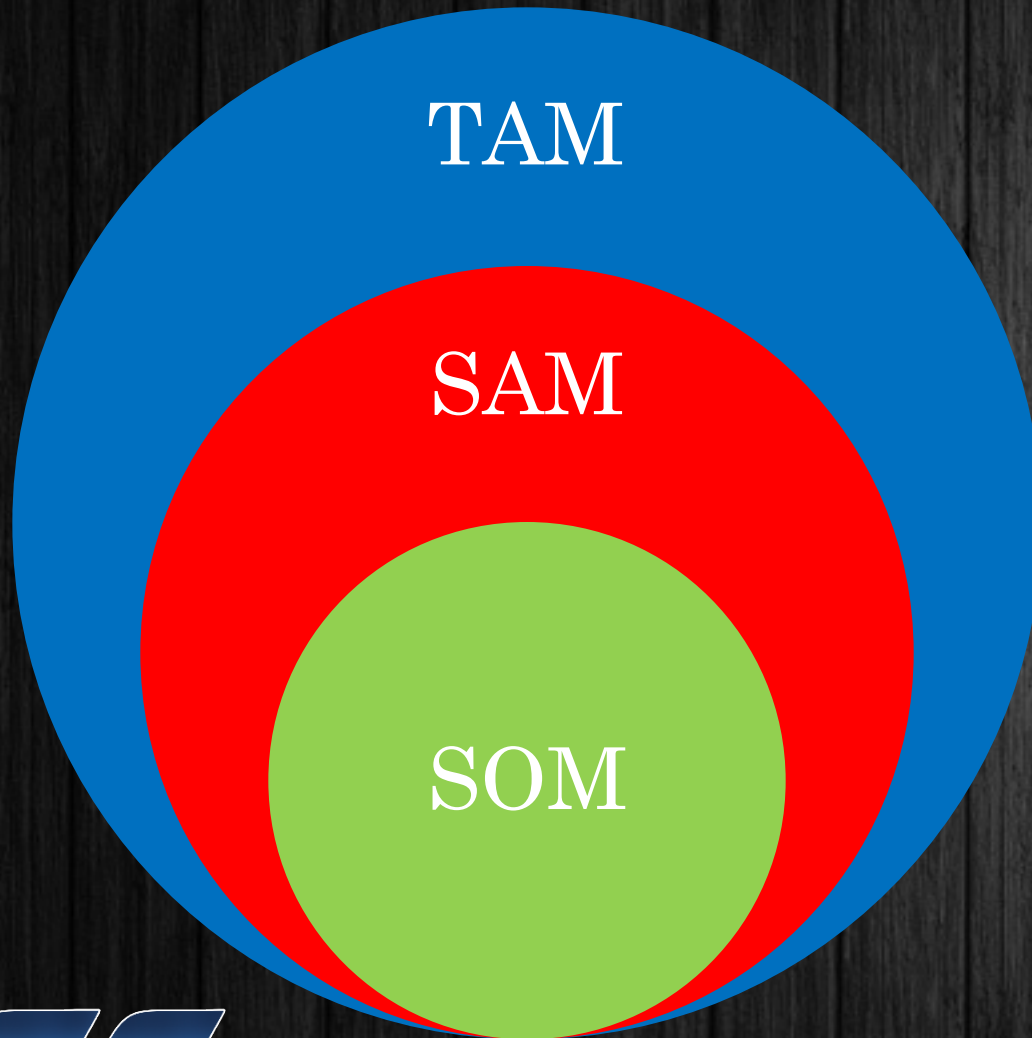
اندازه بازار هدف این بیزینس؟

اندازه بازار هدف این بیزینس؟

نکته: نتیجه تحقیقات در پیوست موجود است

منبع اطلاعاتی	نحوه محاسبه	بازه زمانی	تعداد حدودی	نام گروه کالای هدف
تحقیق میدانی	میزان ۷۰ درصد نوساز و ۵ درصد قدیمی	سالانه	1,970,000	دربهای عادی ضد سرقت
تحقیق میدانی	میزان ۷۰ درصد نوساز های لوکس	سالانه	70,000	دربهای لوکس ضد سرقت

اندازه بازار هدف این بیزینس؟



TAM = Total Available Market

میزان کل نیاز بازار برای یک محصول یا سرویس است

SAM = Served Addressable Market

بخشی از کل بازار است که برای محصول یا سرویس هدف ما مناسب است (بازار بالقوه)

SOM = Serviceable Obtainable Market

قسمتی از بخش بازار هدف است که با توجه به رقبا میشود سریعتر به دست آورد

❖ نکته : حضور در بازار بزرگ با سهم بازار کم به مراتب بهتر از حضور در بازار کوچک با سهم بازار بزرگ است چون جای رشد ما را محدود میکند

تعداد رقبا



تعداد رقبای در بازار؟

تعداد رقبای در بازار؟

نکته: نتیجه تحقیقات در پیوست موجود است

منبع اطلاعاتی	نحوه محاسبه	میزان سهم بازار	تعداد	نام گروه رقیب
تحقیق میدانی	آمار نسبی فروش و محاسبه از درصد نیاز	30	40	پخش کننده
تحقیق میدانی	آمار نسبی فروش و محاسبه از درصد نیاز	40	10	تولید کننده و پخش کننده

قیمت تحقیق فروش کالا در بازار

قیمت تحقیق فروش موجود در بازار این کالا به مصرف کننده ؟

قیمت تحقیق فروش موجود در بازار این کالا به مصرف کننده ؟

نکته : نتیجه تحقیقات در پیوست موجود است

منبع اطلاعاتی	نحوه محاسبات	قیمت به تومان	نام گروه کالای هدف
تحقیق میدانی	قیمت پایین موجود و عرف از بین ۳۰ نفر از سرشناسان	950,000	دریهای عادی ضد سرقت
تحقیق میدانی	قیمت پایین موجود و عرف از بین ۱۰ نفر از سرشناسان	1,800,000	دریهای لوکس ضد سرقت
تحقیق میدانی	قیمت پایین موجود و عرف از بین ۱۰ نفر از سرشناسان	70,000	خدمات نصب



S

U

P

A

L

-

E

R



تعداد تامین کننده های احتمالی ما ؟

تعداد تامین کننده های احتمالی ما ؟

نکته : نتیجه تحقیقات در پیوست موجود است

منبع اطلاعاتی	توضیحات	تعداد	نام گروه تامین کننده
تحقیق میدانی	از دسته تامین کننده اجناس دسته اول هستند	2	پخش کننده
تحقیق میدانی	از قدیمی ترین تولیدی های این صنف هستند	1	تولید کننده و پخش کننده

قیمت تحقیق خرید کالا در بازار

قیمت تحقیق خرید بازار این کالا به فروشگاه ها ؟

قیمت تحقیق خرید بازار این کالا به فروشگاه ها ؟

نکته : نتیجه تحقیقات در پیوست موجود است

منبع اطلاعاتی	نحوه محاسبات	قیمت به تومان	نام گروه کالای هدف
تحقیق میدانی	قیمت موجود و روبه بالا این کالا در بازار به فروشنده	810,000	دربهای عادی ضد سرقت
تحقیق میدانی	قیمت موجود و روبه بالا این کالا در بازار به فروشنده	1,100,000	دربهای لوکس ضد سرقت

مہارت ہا

نیاز مندی های مهارتی و پستهای مورد نیاز ؟

نیاز مندی های مهارتی و پستهای مورد نیاز ؟

نکته : نتیجه تحقیقات در پیوست موجود است

نام مهارت	تعداد	لول	مختصری از وظیفه
فروشنده در فروشگاه	2	ارشد	جهت فروش های حضوری
راننده	1	عادی	جهت تحویل کالا ها به محل ساختمان ها یا بازمی ها
فروشنده تلفنی	2	متوسط	جهت پاسخگویی به درخواست های تلفنی و مشاوره به مشتریان
نصاب	2	متوسط	جهت نصب دربها در محل
حسابدار	1	متوسط	جهت رسیدگی به حسابها
متخصص آیتی	1	ارشد	جهت بروز رسانی سایتها و شبکه های اجتماعی
کارگر	1	عادی	جهت کمک به نصابان

ابزار

نیاز مندی های فیزیکی ما برای اجرا ؟

نیاز مندی های فیزیکی ما برای اجرا ؟

شرح	تعداد	نام موارد
متر از ۳۰ متر محدوده میدان رسالت تهران	1	یک باب فروشگاه
کامپیوتر جهت پرسنل فروش مستقر در محل	5	کامپیوتر
کامپیوتر با مشخصات خاص جهت کارهای طراحی جلو دستی و آیتی	1	کامپیوتر خاص
برای راننده و نصابها	3	مبایل
جهت انجام کارهای اداری و تحویل کالا ها	1	وانت
جهت پاسخگویی به ارباب رجوع	1	مبلمان اداری
جهت پرسنل مستقر در محل	5	میز و صندلی اداری
دکور محل	1	دکوراسیون محل
مانند روتر و	1	لوازم جانبی کامپیوتری

نرم افزار

Software



Database



نیاز مندی های نرم افزاری ما برای اجرا ؟

نیاز مندی های نرم افزاری ما برای اجرا ؟

شرح	تعداد	نام موارد
جهت نمایش کالاها با امکانات فروشگاهامی	1	وب سایت
برنامه با قابلیت تحت وب بودن	1	برنامه حسابداری
برنامه با قابلیت تحت وب بودن	1	برنامه سی آر ام
شبکه های تلگرام - اینستا - فیسبوک - لینکد این	1	شبکه های اجتماعی
برنامه با قابلیت آنر سیابی و ثبت عکسها	1	برنامه موبایل کارمندان بیرون

A person in a white shirt is using a calculator and a laptop. The laptop screen shows a line graph. A pair of glasses is on the desk. A red circle with Persian text is in the top right corner.

لیست هزینه ها

سر فصل هزینه های جاری این روش ؟

سر فصل هزینه های جاری این روش ؟		
سالانه	ماهانه	نام هزینه
0	1	هزینه آب برق
0	1	هزینه تلفن
0	1	هزینه های متفرقه
0	1	هزینه جواز
1	0	هزینه مالیات
0	10	هزینه بیمه
0	2	حقوق پرسنل عادی
0	3	حقوق پرسنل ارشد
0	5	حقوق پرسنل میانی
0	1	لوازم اداری تخریب
1	0	هزینه سالانه دامین
1	0	هزینه سالانه هاست
10	0	عیدی و متفرقه پرسنل

روش های
تبلیغات

روشهای تبلیغاتی احتمالی

روشهای تبلیغاتی احتمالی

نکته: نتیجه تحقیقات در پیوست موجود است

سالپایانه	ماهپایانه	نام هزینه
0	1	تبلیغات اینستا
0	1	تبلیغات ویدیویی
0	1	تبلیغات تلگرامی
1	0	تبلیغات نمایشگاهی
1	0	تبلیغات تلویزیونی

محاسبات فروش



محاسبات فروش

محاسبات فروش					
توضیح قیمت گذاری		قیمت فروش	نام کالا		
قیمت ها بر اساس تحقیق ۵ درصد پایین تر محاسبه شده است		902,500.0	دریهای عادی ضد سرقت		
قیمت ها بر اساس تحقیق ۱۰ درصد پایین تر محاسبه شده است		1,620,000.0	دریهای لوکس ضد سرقت		
قیمت ها بر اساس تحقیق ۱۰ درصد پایین تر محاسبه شده است		63,000.0	خدمات نصب		
ارزش فروش ماه	تعداد ماه	ارزش فروش سال	تعداد برآورد فروش سالیانه	میزان برآورد سهم بازار	نام گروه کالای هدف
296,320,833	328	3,555,850,000	3,940	0.2	دریهای عادی ضد سرقت
85,050,000	53	1,020,600,000	630	0.9	دریهای لوکس ضد سرقت
9,597,000	152	115,164,000	1,828		خدمات نصب
390,967,833	533	4,691,614,000	6,398		جمع کل

محاسبات خرید

محاسبات خرید

محاسبات خرید					
توضیح قیمت گذاری		قیمت فروش	نام کالا		
قیمت ها بر اساس تحقیق 5 درصد بالاتر تر مخاسبه شده است		850,500.0	دریهای عادی ضد سرقت		
قیمت ها بر اساس تحقیق 10 درصد بالاتر تر مخاسبه شده است		1,210,000.0	دریهای لوکس ضد سرقت		
سود ناخالص ماه	ارزش خرید ماه	تعداد ماه	ارزش خرید سال	تعداد نیاز به خرید	نام گروه کالای هدف
17,073,333	279,247,500	328	3,350,970,000	3,940	دریهای عادی ضد سرقت
21,525,000	63,525,000	53	762,300,000	630	دریهای لوکس ضد سرقت
38,598,333	342,772,500	381	4,113,270,000	4,570	جمع کل

محاسبات
موجودی کالا

محاسبات موجودی کالا از نگاه سرمایه

محاسبات موجودی کالا از نگاه سرمایه

در محاسبات موجود کردن کالا چنانچه کالای ما نیاز به تولید داشته باشد با توجه به زمان تولید و زمان رسیدن کالا به دست ما کار را به سه قسمت تقسیم میکنند که البته هر چقدر زمان تولید و رسیدن کالا کمتر باشد سرمایه کمتری میطلبد مثلا در مورد کالا های آماده میتواند فقط موجودی داشته باشیم یا حتی فقط نمونه داشته باشیم پس موجودی کالا کاملا وابسته به شرایط تامین آن کالا می باشد

نام گروه کالای هدف	تعداد موجودی	تعداد در راه	تعداد تولید	ارزش موجودی	ارزش در راه و در تولید	سرمایه کالا
دربهای عادی ضد سرقت	328	328	328	279,247,500	558,495,000	837,742,500
دربهای لوکس ضد سرقت	53	53	53	63,525,000	127,050,000	190,575,000
جمع کل	381	381	381	342,772,500	685,545,000	1,028,317,500

محاسبات
سرمایه ثابت

محاسبات سرمایه ثابت اولیه

محاسبات سرمایه ثابت اولیه				
نام موارد	تعداد	ارزش حدودی	ارزش کل	توضیحات
یک باب فروشگاه	1	100,000,000	100,000,000	رهن محل
کامپیوتر	5	4,000,000	20,000,000	کامپیوترهای ساده
کامپیوتر خاص	1	8,000,000	8,000,000	کامپیوتر با مشخصات بالا
مبایل	3	3,000,000	9,000,000	مبایل اندروید دار
وانت	1	40,000,000	40,000,000	وانت مزدا ۱۶۰۰
مبلمان اداری	1	6,000,000	6,000,000	مبل اداری ۴ نفره
میز و صندلی اداری	5	1,000,000	5,000,000	میز چوبی و صندلی کامپیوتر
دکوراسیون محل	1	30,000,000	30,000,000	کناف کاری
لوازم جانبی کامپیوتری	1	1,000,000	1,000,000	خرده ریزهای جانبی با ارزش
جمع کل	19		219,000,000	

محاسبات
هزینه های ماه

محاسبات هزینه های ماه و سال برای سال اول

محاسبات هزینه های ماه و سال برای سال اول						
نکته : نتیجه تحقیقات در پیوست موجود است						
نام هزینه	ماه‌بانه	سال‌بانه	ارزش	ارزش به ماه	جمع سال	توضیحات
اجاره	1	0	7,000,000	7,000,000	84,000,000	با تحقیق از واحدهای فعال
هزینه آب برق	1	0	100,000	100,000	1,200,000	با تحقیق از واحدهای فعال
هزینه تلفن	1	0	1,000,000	1,000,000	12,000,000	با تحقیق از واحدهای فعال
هزینه های متفرقه	1	0	300,000	300,000	3,600,000	با تحقیق از واحدهای فعال
هزینه جواز	0	1	500,000	41,666.67	500,000	با تحقیق از واحدهای فعال
هزینه مالیات	0	1	4,000,000	333,333.33	4,000,000	با تحقیق از واحدهای فعال
هزینه بیمه کارمندی	10	0	550,000	5,500,000	66,000,000	با تحقیق از اداره بیمه
حقوق پرسنل عادی	2	0	1,000,000	2,000,000	24,000,000	با تحقیق از اداره های کاربایی
حقوق پرسنل ارشد	3	0	2,000,000	6,000,000	72,000,000	با تحقیق از اداره های کاربایی
حقوق پرسنل میانی	5	0	1,400,000	7,000,000	84,000,000	با تحقیق از اداره های کاربایی
لوازم اداری تخریب	1	0	120,000	120,000	1,440,000	تحقیق میدانی
هزینه سالبانه دامین	0	1	190,000	15,833.33	190,000	استعلام از شرکت ها آبتی
هزینه سالبانه هاست	0	1	250,000	20,833.33	250,000	استعلام از شرکت ها آبتی
عیدی و متفرقه پرسنل	0	10	2,000,000	1,666,667	20,000,000	با تحقیق از اداره های کاربایی
جمع کل				31,098,333	373,180,000	

محاسبات هزینه های نرم افزاری ابتدای کار

محاسبات هزینه های نرم افزاری ابتدای کار

نکته : نتیجه تحقیقات در پیوست موجود است

نام هزینه	تعداد	ارزش	ارزش به ماه	جمع سال	توضیحات
وب سایت	1	5,000,000	416,666.67	5,000,000	استعلام از شرکت ها آبتی
برنامه حسابداری	1	3,000,000	250,000.00	3,000,000	استعلام از شرکت نرم افزاری
برنامه سی آر ام	1	2,000,000	166,666.67	2,000,000	استعلام از شرکت نرم افزاری
شبکه های اجتماعی	1	-	-	-	رایگان
برنامه موبایل کارمندان بیرون	1	1,000,000	83,333.33	1,000,000	استعلام از شرکت نرم افزاری
جمع کل			916,667	11,000,000	

محاسبات هزینه های تبلیغات

محاسبات هزینه های تبلیغات

نام هزینه	ماهیه	سالیه	ارزش	ارزش به ماه	جمع سال	توضیحات
تبلیغات اینستا	1	0	5,000,000	5,000,000.00	60,000,000	استعلام از آژانسهای تبلیغاتی
تبلیغات ویدیویی	1	0	3,000,000	3,000,000.00	36,000,000	استعلام از آژانسهای تبلیغاتی
تبلیغات تلگرامی	1	0	2,000,000	2,000,000.00	24,000,000	استعلام از آژانسهای تبلیغاتی
تبلیغات نمایشگاهی	0	1	40,000,000	3,333,333.33	40,000,000	استعلام از آژانسهای تبلیغاتی
تبلیغات تلویزیونی	0	1	70,000,000	5,833,333.33	70,000,000	استعلام از آژانسهای تبلیغاتی
جمع کل				19,166,667	230,000,000	

محاسبات
هزینه سرمایه



محاسبات سرمایه کلی و هزینه های مربوط به آن

محاسبات سرمایه کلی و هزینه های مربوط به آن

نام ردیف بودجه	مبلغ کل برای سال اول	سرمایه نیاز جهت 6 ماهه اول	درصد هزینه فرصت	هزینه سال سرمایه	هزینه ماه سرمایه
سرمایه موجودی کالا	1,028,317,500	514,158,750	15	154,247,625	12,853,969
سرمایه ثابت اولیه	219,000,000	109,500,000	15	32,850,000	2,737,500
سرمایه تنخواه هزینه ها	373,180,000	186,590,000	15	55,977,000	4,664,750
سرمایه نرم افزاری	11,000,000	5,500,000	15	1,650,000	137,500
سرمایه تبلیغات	230,000,000	115,000,000	15	34,500,000	2,875,000
جمع کل	1,861,497,500	930,748,750		279,224,625	23,268,719

محاسبات
نتیجه گرا



محاسبات هزینه های کلی

محاسبات هزینه های کلی

نام هزینه	مبلغ کل برای سال اول	مبلغ ماهیانه	توضیحات
هزینه های جاری	373,180,000	31,098,333	
هزینه برنامه نرم افزاری	11,000,000	916,667	
هزینه های تبلیغات	230,000,000	19,166,667	
هزینه های سرمایه	279,224,625	23,268,719	
جمع کل	893,404,625	74,450,385	

محاسبات درآمدهای کلی

محاسبات درآمدهای کلی					
سود ناخالص ماه	سود ناخالص	ارزش خرید	ارزش فروش	کل تعداد فروش	نام کالا
17,073,333	204,880,000	3,350,970,000	3,555,850,000	3,940	دربهای عادی ضد سرقت
21,525,000	258,300,000	762,300,000	1,020,600,000	630	دربهای لوکس ضد سرقت
9,597,000	115,164,000	0	115,164,000	1,828	خدمات نصب
48,195,333	578,344,000	4,113,270,000	4,691,614,000	6,398	جمع کل

محاسبات سود خالص

محاسبات سود خالص				
نام سر فصل	کل به سال	کل به شش ماه	کل ماهیانه	توضیحات
در آمد های ناخالص	578,344,000	289,172,000	48,195,333.33	
هزینه های کل	893,404,625	446,702,313	74,450,385.42	
اختلاف	-315,060,625	-157,530,313	-26,255,052	

نتیجه محاسبات

نتیجه محاسبات	
-315,060,625	سود یا ضرر سالیانه
-26,255,052	سود یا ضرر ماهیانه
تصمیم مدیریت	

شروع برنامه
بر اساس پلن

برنامه ریزی نقشه راه



کنترل روند
اجرای نقشه

گزارش گیری
مداوم از نتیجه
و مقایسه با پلن

جسارت تغییر
پلن در زمان
شکست

جمع بندی کلی



Future Sky Equipment LLC



پنل پرسش و پاسخ