

کد طرح

باسمه تعالی



فرم ک د ا: طرح کسب و کار (Business Plan)

(۱) عنوان طرح:

تاریخ شروع دوره:/...../..... تاریخ خاتمه دوره:/...../.....

(۲) مشخصات تیم کسب و کار

الف) شخص حقیقی (سرگروه): نام و نام خانوادگی: شماره شناسنامه:

تاریخ و محل تولد: محل سکونت فعلی:

مقطع و رشته تحصیلی: شغل فعلی: کد ملی:

آدرس پستی: تلفن تماس:

- تجربه پیشین: در قالب تیم کسب و کار دانشجویی در دانشگاه □ - در خارج دانشگاه □:

غیره: لطفاً نام ببرید.....

ب) مسیر اجرایی (یکی از موارد زیر انتخاب شود):

□ گروه آموزشی/ دانشکده..... نام و نام خانوادگی، تاریخ و امضای مدیر گروه، رییس یا معاون دانشکده.....

□ انجمن علمی/ تشکل دانشجویی..... نام و نام خانوادگی، تاریخ و امضای دبیر انجمن/ تشکل دانشجویی.....

□ مدیریت..... نام و نام خانوادگی، تاریخ و امضای مدیر.....

□ کارگروه فعال در کلینیک مادر تخصصی..... نام و نام خانوادگی تاریخ و امضای مدیر کارگروه.....

ج) معرفی اعضای تیم مدیریت

ردیف	نام و نام خانوادگی	رشته/ مدرک تحصیلی و محل کار	نقش (مشاور تخصصی/ حقوقی/ بازار، عضو کاری)	شماره تماس	امضاء

(۳) معرفی محل اجرای طرح

الف) داخل دانشگاه □ آدرس سایت.....

ب) خارج دانشگاه □ استان: شهرستان: بخش:

- ابعاد و مساحت محل اجرای طرح (نقشه کلی طرح ضمیمه شود):

.....

.....

(۴) منابع مورد نیاز و شیوه تامین:

نهادها و منابع	مقدار مورد نیاز بر حسب واحد	هزینه	پیش بینی نحوه تامین
نیروی کار			
مواد مصرفی			
تجهیزات			
سایر			
جمع	-		-

--	--	--	--

۵) خدمات/محصول قابل عرضه:

۱-۵- ماهیت اصلی ایده کسب و کار شما چیست؟

خدماتی تولیدی و صنعتی تجاری کشاورزی و دامپروری فرهنگی-اجتماعی

۲-۵- مهم ترین خدمات یا تولیدات

ردیف	نوع کالا/خدمات	مزیت نسبی در تولید یا فروش (ویژگی منحصر به فرد برای تولید یا فروش/جذب مشتری)	توجیه فنی و اقتصادی (امکان پذیری)

۳-۵- چه زمانی محصولات/خدمات شما وارد بازار می شوند؟

- کمتر از ۳ ماه - بین ۳ ماه تا ۶ ماه - بیشتر از ۶ ماه تا یکسال - بیشتر از یکسال

۴-۵- فرصت های رشد و پیشرفت شما در کسب و کارتان چیست؟

۶- تحلیل بازار و ارزیابی ریسک

۱-۶- چه اقداماتی برای شناخت و تحلیل بازار صورت گرفته است؟

۲-۶- بازار هدف محصولات شما کدام است؟

بازار محلی (درصد محصول عرضه شده):	بازار استان (درصد محصول عرضه شده):	بازار کشور (درصد صادرات) (درصد):	خارج از کشور (صادرات) (درصد):
مشتریان			
رقبا و توانمندی آنها			

۳-۶- شیوه ی قیمت گذاری با ذکر دلیل: الف) قیمت پایین تر از رقیب

ب) همسان رقیب ج) بالاتر از رقیب

۴-۶- زمان و روش توزیع محصول و یا خدمات خود را توضیح دهید.

- زمان توزیع: روزانه هفتگی ماهانه سایر موارد
- نحوه توزیع: شخصاً شرکت های پخش و توزیع نمایندگی ها سایر موارد
- نحوه فروش: الف) قسطی ب) نقدی ج) تلفیقی

۵-۶- روش تبلیغ محصول یا خدمات شما چگونه است؟

روزنامه تلویزیون سینما بروشور و کاتالوگ تک برگ تبلیغاتی اینترنت سایر موارد

۶-۶- آینده ی بازار خود را چگونه ارزیابی می کنید؟ و سهم شما در بازار چقدر خواهد بود؟

۷- معرفی بخش مالی

۱-۷- نحوه تأمین سرمایه مورد نیاز:

ردیف	منبع	مبلغ (ریال)	درصد از کل اعتبار مورد نیاز
	جمع اعتبار مورد نیاز		
۱	آورده شخصی		
۲	دوستان، اقوام و آشنایان		
۳	فرشتگان نجات		
۴	تهیه کنندگان و مشتریان		
۵	سرمایه گذاران مخاطره پذیر		
۶	دریافت وام		
۷	عرضه سهام		
۸	سایر		

		جمع کل
--	--	--------

۷-۲-درآمد سالانه (سال اول) :

ردیف	شرح درآمد	تعداد/میزان	قیمت هر واحد (ریال)	جمع کل (ریال)
۱				
۲				
۳				
۴				
جمع کل				

۷-۳- صورت سود و زیان پیش بینی شده :

شرح	سال اول طرح	سال دوم
درآمد پیش بینی شده		
هزینه پیش بینی شده		
سود پیش بینی شده		

۸- چارت سازمانی: لطفاً در قالب نمودار، مسئولیت ها و سلسله مراتب روابط بین اعضای تیم را ترسیم کنید.

بسمه تعالی

مدیر محترم مرکز کارآفرینی دانشگاه

سلام علیکم؛

احتراماً به استحضار می رساند اینجانب فرزند ش.ش متولد

دانشجوی رشته به شماره دانشجویی طرح مذکور را جهت بررسی و صدور دستور مقتضی به حضورتان ایفاد می گردد.

نام و نام خانوادگی

تاریخ و امضاء

ریاست محترم کمیته کارآفرینی دانشگاه

سلام علیکم؛

احتراماً طرح مذکور جهت بررسی و اعلام نظر ایفاد می گردد.

باتشکر

مدیر مرکز کارآفرینی دانشگاه

تاریخ و امضاء