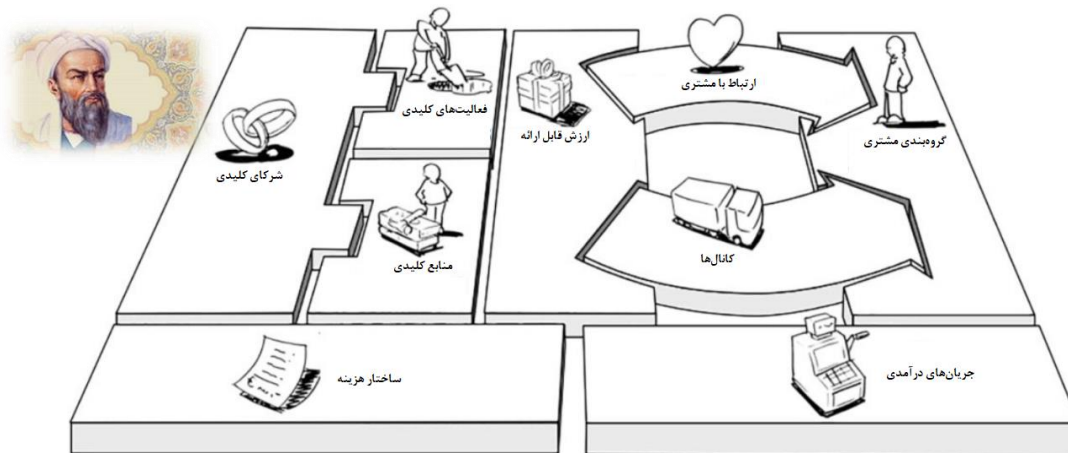


## نمونه مدل کسب و کار طرح ناب یا Neo Academy Biruni Business Model - NAB Design



تهیه و تنظیم: پیمان مالکی



بخش قبل: ارتباط با مشتری

این بخش: جریان‌های درآمدی

بخش بعدی: منابع کلیدی

2 .....	جریان‌های درآمدی
---------	------------------



هر کسب‌وکاری قبل از اینکه کار خود را شروع کند باید بداند که از چه منابعی می‌تواند درآمد داشته باشد و هزینه‌های خود را پوشش دهد؛ به همین منظور در این بخش ابتدا منابع درآمدی برشمرده شده و در ادامه قواعد محاسباتی آنها و درصد سهم آنها به کل درآمد، مورد بررسی قرار می‌گیرد.

قبل از اینکه منابع درآمدی این طرح را معرفی کنیم، ابتدا بهتر دانستیم که در خصوص انواع این درآمدهای محتمل، صحبت کنیم. منابع درآمدی یک کسب‌وکار در یک نمای کلی از موارد زیر خواهند بود:

- درآمد حاصل از فروش دارایی‌های کسب‌وکار (ثابت و جاری) به غیر
- درآمد حاصل از پرداخت هزینه بهره‌برداری توسط مشتری
- درآمد حاصل از پرداخت هزینه خرید محصولات توسط مشتری
- درآمد حاصل از پرداخت هزینه اشتراک توسط مشترک
- درآمد حاصل از وام
- درآمد حاصل از مبالغ دریافتی اجاره/کرایه
- درآمد حاصل از صدور مجوز برای سایرین
- درآمد حاصل از عملیات کارگزاری (واسطه‌گری)
- درآمد حاصل از تبلیغات

فارغ از اینکه در ادامه به کدامیک از انواع منابع درآمدی ذکر شده، اشاره کنیم یا کدام منبع درآمدی خاص را مورد ارزیابی و شناسایی قرار دهیم، باید به پارامتر زمان نیز توجه داشته باشیم. بر همین اساس، در این بخش سه بازه زمانی مورد نظر خواهد بود.

- بازه زمانی کوتاه مدت: از زمان افتتاح آکادمی تا یک سال پس از آن
- بازه زمانی میان مدت: از سال دوم فعالیت آکادمی تا پنج سال پس از آن
- بازه زمانی بلند مدت: از سال ششم فعالیت آکادمی تا پایان سال پانزدهم از فعالیت آکادمی

در نهایت مواردی را که باید به عنوان عناصر تاثیرگذار ولی با درجه اهمیت کمتر در نظر گرفت، تغییرات قوانین کشوری حاکم بر موضوعیت تدریس و یا تغییر استراتژی شریک تجاری اصلی (شرکت ابوریحان بیرونی) می باشد. با توجه به اینکه ارائه این طرح کسب و کاری به درخواست شرکت ابوریحان بیرونی بوده است، چنین در نظر می گیریم که این استراتژی تغییر نخواهد کرد.

حال که بخشی از فرضیات اولیه را شرح دادیم، نوبت به این می رسد که در خصوص منابع درآمدی اصلی این طرح صحبت کرده و بیشتر در خصوص آنها توضیح دهیم. لیست زیر این منابع درآمدی را معرفی می نماید:

### 1. درآمد حاصل از جبران هزینه اشتغال به کار:

- ارتباط منبع درآمدی: سامانه کاردار
- نوع منبع درآمدی: درآمد حاصل از عملیات کارگزاری (واسطه گری)
- پیش بینی درصد درآمد به نسبت درآمد کل آکادمی در بازه کوتاه مدت: 2.5 درصد از کل درآمد
- پیش بینی درصد درآمد به نسبت درآمد کل آکادمی در بازه میان مدت: 2.5 درصد از کل درآمد
- پیش بینی درصد درآمد به نسبت درآمد کل آکادمی در بازه بلند مدت: 5 درصد از کل درآمد
- روش محاسبه قیمت: شخص جویای کار می بایست طبق توافق یک ماه حقوق پایه خود را (چنانچه از پایه حقوق اعلام شده توسط سازمان تامین اجتماعی برای آن رده شغلی کمتر نباشد) یا بی درنگ در زمان اشتغال به کار و یا حداکثر یک ماه پس از اشتغال به کار و پس از دریافت اولین حقوق، پرداخت نماید. بدیهی است که کارفرمای این شخص یکی از شرکای تجاری آکادمی خواهد بود و به همین دلیل برای تضمین دریافت این مبلغ، شخص مورد نظر با آکادمی یک قرارداد یک ماهه منعقد می نماید تا پس از پرداخت حقوق یک ماه شخص توسط شریک تجاری مورد نظر به آکادمی، به صورت خودکار باطل می گردد.

### 2. درآمد حاصل از کمیسیون تحقق پیمان نامه اجرای پروژه:

- ارتباط منبع درآمدی: سامانه کاسبکار
- نوع منبع درآمدی: درآمد حاصل از عملیات کارگزاری (واسطه گری)
- پیش بینی درصد درآمد به نسبت درآمد کل آکادمی در بازه کوتاه مدت: 2.5 درصد از کل درآمد
- پیش بینی درصد درآمد به نسبت درآمد کل آکادمی در بازه میان مدت: 2.5 درصد از کل درآمد
- پیش بینی درصد درآمد به نسبت درآمد کل آکادمی در بازه بلند مدت: 5 درصد از کل درآمد
- روش محاسبه قیمت: پیمانکار شخصی باید هزینه محاسبه شده عقد تفاهم نامه را به طور مستقیم و قبل از آغاز پروژه پرداخت نماید. طبیعی است که این هزینه در هیچ شرایطی قابل بازگشت نیست. مبلغ هزینه هر تفاهم نامه بر اساس فرمول زیر محاسبه می شود.

هزینه پروژه = PC

ضریب ارزش (1 و 5) = vf

مبلغ کمیسیون پروژه = CC

$$CC = \frac{(PC) * vf}{100}$$

### 3. درآمد حاصل از دوره های آموزشی با منشأ آکادمی:

- ارتباط منبع درآمدی: سامانه مکتب دار
- نوع منبع درآمدی: درآمد حاصل از پرداخت هزینه خرید محصولات توسط مشتری
- پیش بینی درصد درآمد به نسبت درآمد کل آکادمی در بازه کوتاه مدت: 45 درصد از کل درآمد
- پیش بینی درصد درآمد به نسبت درآمد کل آکادمی در بازه میان مدت: 40 درصد از کل درآمد
- پیش بینی درصد درآمد به نسبت درآمد کل آکادمی در بازه بلند مدت: 55 درصد از کل درآمد

- روش محاسبه قیمت: شخص متقاضی آموزش می‌بایست مبلغ دوره را که بر اساس فرمول زیر محاسبه شده است، ابتدای دوره پرداخت نماید. البته چنانچه شخص مورد نظر نتواند این مبلغ را در ابتدای دوره به صوت کامل پرداخت نماید؛ می‌تواند فقط مبلغی معادل 30 درصد کل هزینه را قبل از شروع دوره پرداخت نموده و باقیمانده مبلغ را به صورت توافقی حداکثر تا نیمه دوره آموزشی پرداخت نماید. چنانچه شخص متقاضی به صورت مستقیم اقدام نکرده باشد و توسط یک شریک تجاری به آکادمی معرفی شده باشد؛ پرداخت مبلغ هزینه فرد می‌تواند از این قواعد خارج باشد و بر اساس قرارداد مشارکت دو کسب‌وکار صورت گیرد.

هزینه دوره = TC

جمع هزینه اجاره کلاس بر اساس ساعات تشکیل کلاس = a

هزینه قابل پرداخت به مدرس برای برگزاری دوره = b

هزینه مواد مصرفی یا خدمات استفاده شده مرتبط با دوره = c

$$TC = (2(a + b + c)) + \frac{(2(a + b + c)) * 9}{100}$$

#### 4. درآمد حاصل از دوره‌های آموزشی با منشأ شریک تجاری:

- ارتباط منبع درآمدی: سامانه مکتب‌دار
- نوع منبع درآمدی: درآمد حاصل از عملیات کارگزاری (واسطه‌گری) یا درآمد حاصل از پرداخت هزینه خرید محصولات توسط مشتری
- پیش‌بینی درصد درآمد به نسبت درآمد کل آکادمی در بازه کوتاه مدت: 22 درصد از کل درآمد
- پیش‌بینی درصد درآمد به نسبت درآمد کل آکادمی در بازه میان مدت: 17 درصد از کل درآمد
- پیش‌بینی درصد درآمد به نسبت درآمد کل آکادمی در بازه بلند مدت: 20 درصد از کل درآمد
- روش محاسبه قیمت: شخص متقاضی آموزش چنانچه از پرسنل شریک تجاری نباشد می‌بایست مبلغ دوره را که بر اساس فرمول ذکر شده محاسبه شده است، ابتدای دوره پرداخت نماید. البته چنانچه شخص مورد نظر نتواند این مبلغ را در ابتدای دوره به صوت کامل پرداخت نماید؛ می‌تواند فقط مبلغی معادل 30 درصد کل هزینه را قبل از شروع دوره پرداخت نموده و باقیمانده مبلغ را به صورت توافقی حداکثر تا نیمه دوره آموزشی پرداخت نماید. چنانچه شخص متقاضی از پرسنل شریک تجاری باشد؛ پرداخت مبلغ هزینه فرد تابع قرارداد مشارکت دو کسب‌وکار می‌باشد.

#### 5. درآمد حاصل از جبران هزینه مسابقات کشف راه‌کار:

- ارتباط منبع درآمدی: سامانه / ایده‌نگار
- نوع منبع درآمدی: درآمد حاصل از عملیات کارگزاری (واسطه‌گری)
- پیش‌بینی درصد درآمد به نسبت درآمد کل آکادمی در بازه کوتاه مدت: 10 درصد از کل درآمد
- پیش‌بینی درصد درآمد به نسبت درآمد کل آکادمی در بازه میان مدت: 15 درصد از کل درآمد
- پیش‌بینی درصد درآمد به نسبت درآمد کل آکادمی در بازه بلند مدت: 9 درصد از کل درآمد
- روش محاسبه قیمت: متقاضی برگزاری مسابقه، شریک تجاری آکادمی خواهد بود به همین دلیل مبلغ برگزاری هر مسابقه به طور مستقیم از ایشان و قبل از برگزاری مسابقه محاسبه و دریافت می‌شود. طبیعی است که این هزینه در هیچ شرایطی قابل بازگشت نیست. مبلغ هزینه هر مسابقه بر اساس فرمول زیر محاسبه می‌شود.

هزینه مسابقه = SC

جمع هزینه دستمزد ساعت نفر کارشناسان کمیته فنی مسابقه = a

هزینه تبلیغات = b

$$SC = (a + b) + \frac{(a + b) * 50}{100}$$

### درآمد حاصل از جبران هزینه معرفی ایده و اسپانسر:

- ارتباط منبع درآمدی: سامانه / ایده نگار
- نوع منبع درآمدی: درآمد حاصل از عملیات کارگزاری (واسطه گری)
- پیش بینی درصد درآمد به نسبت درآمد کل آکادمی در بازه کوتاه مدت: 8 درصد از کل درآمد
- پیش بینی درصد درآمد به نسبت درآمد کل آکادمی در بازه میان مدت: 10 درصد از کل درآمد
- پیش بینی درصد درآمد به نسبت درآمد کل آکادمی در بازه بلند مدت: 3 درصد از کل درآمد
- روش محاسبه قیمت: متقاضی کشف اسپانسر برای یک ایده، یک شخص حقیقی است که از اعضای آکادمی خواهد بود. هزینه کشف اسپانسر را باید خود شخص دارای ایده نوآورانه پرداخت نماید و هزینه کشف ایده را اسپانسر که خریدار ایده است پرداخت نماید. مبلغ هزینه هر معرفی ایده و اسپانسر بر اساس فرمول زیر محاسبه می شود.

هزینه معرفی ایده و اسپانسر = IS

هزینه کشف ایده نوآورانه = CI

هزینه کشف اسپانسر = SD

جمع هزینه دستمزد ساعت نفر کارشناسان کمیته فنی تشخیص و شناسایی ایده = a

هزینه دعوت و یا تبلیغات مناقصه = b

مبلغ قطعی و قابل پرداخت مناقصه = c

ضریب تاثیر ایده در صنعت مورد نظر یا کسب و کار شرکت کننده در مناقصه = i

$$CI = (a + b) + \frac{(c) * i}{100}$$

$$SD = \frac{(c) * i}{100}$$

$$IS = (CI + SD)$$

### درآمد حاصل از جبران هزینه تشکیل رزومه حرفه ای و دریافت تاییدات آن:

- ارتباط منبع درآمدی: سامانه کاردار
- نوع منبع درآمدی: درآمد حاصل از پرداخت هزینه بهره برداری توسط مشتری
- پیش بینی درصد درآمد به نسبت درآمد کل آکادمی در بازه کوتاه مدت: 10 درصد از کل درآمد
- پیش بینی درصد درآمد به نسبت درآمد کل آکادمی در بازه میان مدت: 2 درصد از کل درآمد
- پیش بینی درصد درآمد به نسبت درآمد کل آکادمی در بازه بلند مدت: 1 درصد از کل درآمد
- روش محاسبه قیمت: شخص متقاضی تهیه رزومه شغلی اطلاعات و مستنداتی که سامانه مکتب دار برای تهیه رزومه به آن نیاز دارد، ارائه می نماید و واحد روابط عمومی آکادمی پس از دریافت، اقدام به استعلام آنها می نماید و سپس در صورتیکه متقاضی فیلم تبلیغاتی یا معرفی نیز برای رزومه خود سفارش داده باشد؛ اقدام به تهیه این فیلم نیز می نماید. متقاضی قبل از انتشار این رزومه و دریافت فایل ها و یا مستندات کاغذی، باید مبلغ هزینه آن را پرداخت کرده باشد. مبلغ هزینه هر رزومه بر اساس فرمول زیر محاسبه می شود.

مبلغ تهیه رزومه = CPR

مبلغ هزینه ها = X

مبلغ دریافت هر تایید استعلام خصوصی = CIP

تعداد استعلام های خصوصی ملزم با استعلام = NIP

مبلغ دریافت هر تایید استعلام ارگانی یا دولتی = CIG

تعداد استعلام‌های ارگانی یا دولتی ملزم با استعلام = NIG

مبلغ دریافت هر تایید استعلام بین‌المللی = CII

تعداد استعلام‌های بین‌المللی ملزم با استعلام = NII

هزینه تهیه فیلم تبلیغاتی ساده = FC

ضریب کیفیت فیلم تبلیغاتی = FCF

$$X = (CIP * NIP + CIG * NIG + CII * NII + FC * FCF)$$

$$CPR = (X) + \frac{(X) * 9}{100}$$

8.

درآمد حاصل از جبران هزینه نشر مقالات علمی:

- ارتباط منبع درآمدی: سامانه کتابدار
- نوع منبع درآمدی: درآمد حاصل از پرداخت هزینه بهره‌برداری توسط مشتری
- پیش‌بینی درصد درآمد به نسبت درآمد کل آکادمی در بازه کوتاه مدت: 0 درصد از کل درآمد
- پیش‌بینی درصد درآمد به نسبت درآمد کل آکادمی در بازه میان مدت: 1 درصد از کل درآمد
- پیش‌بینی درصد درآمد به نسبت درآمد کل آکادمی در بازه بلند مدت: 2 درصد از کل درآمد
- روش محاسبه قیمت: شخص مولف، مقاله خود را که تاییدات زیادی دارد و از نظر امتیاز در بین سایر مقالات امتیاز زیادی دارد در سامانه کتابدار ارائه می‌نماید. سامانه بخشی از مقاله مورد نظر را منتشر کرده و از کسانی که تمایل دارند کل مقاله را دریافت نمایند مبلغی را دریافت می‌نماید. این مبلغ دریافتی بین سامانه و مولف بر اساس فرمول محاسبه شده و تقسیم می‌شود.
- درآمد آکادمی از دریافت هر نسخه مقاله = SI
- درآمد مولف از دریافت هر نسخه مقاله = AI
- مبلغ هر نسخه مقاله = X
- مبلغ پایه مقاله = B
- ضریب محبوبیت = i

$$X = (B * i)$$

$$AI = \frac{(X) * 80}{100}$$

$$SI = (X - AI)$$

9.

درآمد حاصل از دریافت وام صندوق توسعه ملی برای شرکت‌های دانش بنیان:

- ارتباط منبع درآمدی: منابع قانونی
- نوع منبع درآمدی: درآمد حاصل از وام
- پیش‌بینی درصد درآمد به نسبت درآمد کل آکادمی در بازه کوتاه مدت: 0 درصد از کل درآمد
- پیش‌بینی درصد درآمد به نسبت درآمد کل آکادمی در بازه میان مدت: 10 درصد از کل درآمد
- پیش‌بینی درصد درآمد به نسبت درآمد کل آکادمی در بازه بلند مدت: 0 درصد از کل درآمد
- پیش‌بینی تحقق مبلغ: این وام به شرکت‌های دانش بنیان تعلق می‌گیرد. پیش‌بینی می‌شود که این وام بتواند هزینه تجهیز برخی از منابع مورد نیاز این کسب‌وکار را تهیه نماید. با توجه به اینکه برخی از منابع مورد نیاز ممکن است بر اساس نگرش‌های متفاوت، دارای قیمت متغیر باشند؛ در این بخش فقط به ذکر عناوین منابعی که قرار است این وام، تامین کننده آنها باشد، می‌پردازیم.

از گروه منابع سختافزاری انتظار می‌رود که این وام بتواند بخش اعظم هزینه محیط آموزشی (خرید یا اجاره) و تجهیزات آن را تامین نماید.

از گروه منابع نرم‌افزاری انتظار می‌رود که این وام بتواند بخش اعظم هزینه تهیه و یا ساخت نرم‌افزارهای زیر را تامین نماید:

1. سامانه مکتب‌دار
2. سامانه کاردار
3. سامانه ایده‌نگار
4. سامانه کتابدار
5. سیستم مدیریت فرآیندها
6. سیستم مدیریت قواعد کسب‌وکاری
7. زیرسیستم کلاس برخط
8. زیرسیستم گفتگوی حاضری
9. زیرسیستم کارتابل کاربران
10. زیرسیستم سمینارها و رویدادها
11. زیرسیستم شناسایی اهداف نهایی مورد نظر مشتریان یا JTBD

موضوع	کوتاه مدت	میان مدت	بلند مدت
درآمد حاصل از جبران هزینه اشتغال به کار (سامانه کاردار)	2.5	2.5	5
درآمد حاصل از کمیسیون تحقق پیمان‌نامه اجرای پروژه (سامانه کاسبکار)	2.5	2.5	5
درآمد حاصل از دوره‌های آموزشی با منشأ آکادمی (سامانه مکتب‌دار)	45	40	55
درآمد حاصل از دوره‌های آموزشی با منشأ شریک تجاری (سامانه مکتب‌دار)	22	17	20
درآمد حاصل از جبران هزینه مسابقات کشف راه‌کار (سامانه ایده‌نگار)	10	15	9
درآمد حاصل از جبران هزینه معرفی ایده و اسپانسر (سامانه ایده‌نگار)	8	8	3
درآمد حاصل از جبران هزینه تشکیل رزومه حرفه‌ای و دریافت تاییدات آن (سامانه کاردار)	10	2	1
درآمد حاصل از جبران هزینه نشر مقالات علمی (سامانه کتابدار)	0	1	2
درآمد حاصل از دریافت وام صندوق توسعه ملی برای شرکت‌های دانش بنیان (منابع قانونی)	0	12	0
مجموع	100	100	100

جدول 1: نمایی از توزیع درآمدهای آکادمی در بازه‌های زمانی مختلف

همانطور که از جدول 1 مشخص است، این آکادمی ابتدا یک کسب‌وکار چند شاخه یا چندگانه است ولیکن به مرور زمان با کسب اعتبار بیشتر، در کسب‌وکار اصلی خود فعالیت پررنگ‌تری خواهد داشت ولیکن همواره کلیه اکوسیستم کسب‌وکاری خود را حفظ خواهد نمود. این نکته را فراموش نخواهیم نمود که درصدهای مورد نظر به دقت مورد ارزیابی و تفکر قرار گرفته است و تغییر هر یک از آنها نیاز به بررسی و دوباره نویسی این طرح کسب‌وکاری دارد. به همین دلیل است که این مدل کسب‌وکاری انتظار دارد، چنانچه در هر یک از بازه‌های زمانی مشخص شده، درصدهای مورد نظر محقق نشد و



مثلاً درصد تحقق یکی یا چندین ردیف درآمدی محقق نشد، مسئول یا مدیر آکادمی مکلف است که دلایل این عدم تحقق را گزارش نماید و حتماً راه‌حلهایی را برای جبران این انحراف معرفی نماید.

در این طرح یک راه‌کار مالی به عنوان یک طرح پشتیبان برای جلوگیری از انحراف پیش‌بینی شده است. در این راه‌کار، در پایان هر دوره مالی (این دوره مالی ارتباطی به بازه زمانی ذکر شده ندارد) گزارش عملکرد آکادمی در حوزه درآمد استخراج می‌شود؛ چنانچه آکادمی در ردیف‌های درآمدی، پیش‌بینی‌های بازه‌زمانی را محقق نکرده باشد مانند مثال زیر عمل می‌شود.

اگر آکادمی در سال دوم فعالیت خود (بازه زمانی میان‌مدت) جمعاً حدود 10 میلیارد تومان درآمد بدستآورده باشد و به روش زیر محقق شده باشد:

موضوع	درصد پیش‌بینی	رقم پیش‌بینی	درصد تحقق	رقم تحقق
درآمد حاصل از جبران هزینه اشتغال به کار	2.5	250 میلیون	0	0
درآمد حاصل از کمیسیون تحقق پیمان‌نامه اجرای پروژه	2.5	250 میلیون	0	0
درآمد حاصل از دوره‌های آموزشی با منشأ آکادمی	40	4000 میلیون	41	4100 میلیون
درآمد حاصل از دوره‌های آموزشی با منشأ شریک تجاری	17	1700 میلیون	20	2000 میلیون
درآمد حاصل از جبران هزینه مسابقات کشف راه‌کار	15	1500 میلیون	16	1600 میلیون
درآمد حاصل از جبران هزینه معرفی ایده و اسپانسر	8	800 میلیون	8	800 میلیون
درآمد حاصل از جبران هزینه تشکیل رزومه حرفه‌ای و دریافت تاییدات آن	2	200 میلیون	0.5	50 میلیون
درآمد حاصل از جبران هزینه نشر مقالات علمی	1	100 میلیون	1	100 میلیون
درآمد حاصل از دریافت وام صندوق توسعه ملی برای شرکت‌های دانش بنیان	12	1200 میلیون	13.5	1350 میلیون
مجموع	100		100	

جدول 2 داده‌های یک مثال فرضی از درآمد سالیانه

با وجود اینکه در 4 ردیف درآمدی سهم بیشتری از درآمد کسب‌وکاری پیش‌بینی شده را کسب کرده است ولیکن 2 ردیف درآمدی از پیش‌بینی عقب‌تر است. در چنین حالتی روش عملکرد به این گونه خواهد بود که درآمدهای مازاد بر پیش‌بینی، محاسبه شده و به عنوان ذخیره قابل هزینه‌کرد برای ردیف‌های عقب‌تر از پیش‌بینی در نظر گرفته می‌شود. به عبارت دیگر:

موضوع	پیش‌بینی	تحقق	+ انحراف	- انحراف
درآمد حاصل از جبران هزینه اشتغال به کار	250 میلیون	0		250 میلیون
درآمد حاصل از کمیسیون تحقق پیمان‌نامه اجرای پروژه	250 میلیون	0		250 میلیون
درآمد حاصل از دوره‌های آموزشی با منشأ آکادمی	4000 میلیون	4100 میلیون	100 میلیون	

موضوع	پیش‌بینی	تحقق	+ انحراف	- انحراف
درآمد حاصل از دوره‌های آموزشی با منشأ شریک تجاری	1700 میلیون	2000 میلیون	300 میلیون	
درآمد حاصل از جبران هزینه مسابقات کشف راه‌کار	1500 میلیون	1600 میلیون	100 میلیون	
درآمد حاصل از جبران هزینه معرفی ایده و اسپانسر	800 میلیون	800 میلیون		
درآمد حاصل از جبران هزینه تشکیل رزومه حرفه‌ای و دریافت تاییدات آن	200 میلیون	50 میلیون		150 میلیون
درآمد حاصل از جبران هزینه نشر مقالات علمی	100 میلیون	100 میلیون		
درآمد حاصل از دریافت وام صندوق توسعه ملی برای شرکت‌های دانش بنیان	1200 میلیون	1350 میلیون	150 میلیون	
مجموع			650 میلیون	650 میلیون

جدول 3 روش محاسبه ذخیره طرح پشتیبان برای جبران کسری انحراف

همانطور که در جدول 3 نشان داده شده است، طرح پشتیبان در پایان این سال دارای 650 میلیون تومان ذخیره می‌باشد که صرفاً باید در سال بعد در خصوص بهبود وضعیت ردیف‌های درآمدی خرج شود که دارای کسری انحراف هستند. یکی از امکانات این طرح که باعث بهبود روش هزینه‌کرد در ردیف‌های مورد نظر می‌شود، زیر سیستم شناسایی/اهداف نهایی مورد نظر مشتریان می‌باشد. این زیر سیستم با توجه به فرآیندهایی که در خود دارد می‌تواند بهترین محصولات و یا خدماتی را که باید به بخش‌های مختلف ارائه نمود، مشخص نماید و یا تغییراتی در طراحی آنها اعمال نماید تا در زمینه مورد نظر بتوان به اهداف اصلی مشتریان نزدیک شد و مشتریان بالقوه بیشتری را به مشتری بالفعل تبدیل کرد تا انحراف مورد نظر را مرتفع نمود. با توجه به توضیحاتی که در بالا بیان شده است با فرض اینکه در سال اول این آکادمی مبلغ 1 میلیارد تومان درآمد آکادمی بوده باشد؛ انتظار می‌رود که این درآمد به روش زیر حاصل شده باشد:

درآمد حاصل از جبران هزینه اشتغال به کار = 25 میلیون تومان

درآمد حاصل از کمیسیون تحقق پیمان‌نامه اجرای پروژه = 25 میلیون تومان

درآمد حاصل از دوره‌های آموزشی با منشأ آکادمی = 450 میلیون تومان

درآمد حاصل از دوره‌های آموزشی با منشأ شریک تجاری = 220 میلیون تومان

درآمد حاصل از جبران هزینه مسابقات کشف راه‌کار = 100 میلیون تومان

درآمد حاصل از جبران هزینه معرفی ایده و اسپانسر = 80 میلیون تومان

درآمد حاصل از جبران هزینه تشکیل رزومه حرفه‌ای و دریافت تاییدات آن = 100 میلیون تومان

درآمد حاصل از جبران هزینه نشر مقالات علمی = 0

درآمد حاصل از دریافت وام صندوق توسعه ملی برای شرکت‌های دانش بنیان = 0

این در حالی است که اگر از سال دوم تا پایان سال ششم این آکادمی هر مبلغی درآمد داشته باشد در مقابل هر 1 میلیارد تومان درآمد انتظار می‌رود که این درآمد به روش زیر حاصل شده باشد:

درآمد حاصل از جبران هزینه اشتغال به کار = 25 میلیون تومان

درآمد حاصل از کمیسیون تحقق پیمان‌نامه اجرای پروژه = 25 میلیون تومان

درآمد حاصل از دوره‌های آموزشی با منشأ آکادمی = 400 میلیون تومان

درآمد حاصل از دوره‌های آموزشی با منشأ شریک تجاری = 170 میلیون تومان

درآمد حاصل از جبران هزینه مسابقات کشف راه‌کار = 150 میلیون تومان

درآمد حاصل از جبران هزینه معرفی ایده و اسپانسر = 80 میلیون تومان

درآمد حاصل از جبران هزینه تشکیل رزومه حرفه‌ای و دریافت تاییدات آن = 20 میلیون تومان

درآمد حاصل از جبران هزینه نشر مقالات علمی = 10 میلیون تومان

درآمد حاصل از دریافت وام صندوق توسعه ملی برای شرکت‌های دانش بنیان = 120 میلیون تومان

**تذکر مهم:** با فرض اینکه این طرح بتواند حدود 10 میلیارد تومان وام دریافت نماید؛ می‌بایست درآمد دوره میان مدت آن حدود 100 میلیارد بشود. و در نهایت بعد از سال ششم این آکادمی هر مبلغی درآمد داشته باشد در مقابل هر 1 میلیارد تومان درآمد انتظار می‌رود که این درآمد به روش زیر حاصل شده باشد:

درآمد حاصل از جبران هزینه اشتغال به کار = 50 میلیون تومان

درآمد حاصل از کمیسیون تحقق پیمان‌نامه اجرای پروژه = 50 میلیون تومان

درآمد حاصل از دوره‌های آموزشی با منشأ آکادمی = 550 میلیون تومان

درآمد حاصل از دوره‌های آموزشی با منشأ شریک تجاری = 200 میلیون تومان

درآمد حاصل از جبران هزینه مسابقات کشف راه‌کار = 90 میلیون تومان

درآمد حاصل از جبران هزینه معرفی ایده و اسپانسر = 30 میلیون تومان

درآمد حاصل از جبران هزینه تشکیل رزومه حرفه‌ای و دریافت تاییدات آن = 10 میلیون تومان

درآمد حاصل از جبران هزینه نشر مقالات علمی = 20 میلیون تومان

درآمد حاصل از دریافت وام صندوق توسعه ملی برای شرکت‌های دانش بنیان = 0