
Kafe

BIZNES REJA FAYLI

1.1 Biznes g'oyaning qisqacha tavsifi

Bizning biznesimiz mijozlarga ular kutgan xizmatni taqdim etadi.
Bizning umumiy maqsadimiz mijozlar salohiyatimizni oshirish va mijozlar ehtiyojini qondirishdir.
Maqsad mintaqadagi eng ko'p afzal qilingan joyga aylanish bo'ladi.
Mijozlarning mamnunligini ta'minlash maqsadida hududda e'tiborni tortadigan har bir yangilik bog'imizda saqlanadi.
Choy, qahva va boshqalar kabi mahsulotlarga qo'shimcha ravishda, gamburger tostlari kabi mahsulotlarni biz tayyorlaymiz.

1.2 Umumiy biznesni boshlash jarayoni rejasi

Bizning birinchi maqsadimiz - eng ko'p mijozlarga ega bo'lgan hududdagi eng taniqli joy bo'lish.
Bajariladigan ish uchun zarur biznes-rejani tuzish va kerakli kapitalni aniqlash.
Ish joyini zarur jihozlar va jihozlar bilan ta'minlash
Keyin, biz maqsadlarimizga erishish uchun kerakli reklama qilishimiz kerak .

2. TADBIRKOR

2.1 Tadbirkorning shaxsiy xususiyatlari

2.1.1 Shaxsiy ma'lumot

Ism Familiya			
Manzil			
Telefon		Tug'ilgan joyi	
		Tug'ilgan kuni	
Faks		Oilaviy ahvol	

2.1.2 Ta'lim holati

Siz tugatgan oxirgi ta'lim muassasasi:		I.ANATOLIAN TEXNIKA OLIVY MAKTABIGA	
Bizning bo'lim:	Elektron	Bitiruv sanasi:	2001 yil

Bilgan chet tillari:	Ingliz	Daraja*:	YAXSHI
		Daraja:	
Kompyuterdan foydalanish tajribasi:		YAXSHI	

* Asosiy - O'rta - Yaxshi

2.1.3 U ishlagan ishlar

Iltilmos, hozirgacha ishlagan ish joylarini sanab o'ting, oxirgisidan birinchisigacha.

Sizning ish davringiz	Ish joyi nomi	Sizning bo'limingiz	Sizning vazifangiz	Sizning ish vaqtingiz
1999-2004 yillar	CINAR KAFE	---	BOSHQARCHI	5 YIL

2004-2005 yillar	SHENKARDEŞLER choyxonasi		25% KO'PROQ	1 YIL
2006 yil	KOU MA'LUMOTLARNI QAYTA QUYTISH BO'LIMI	Uskunani qo'llab- quvvatlash	KOMPYUTER VA TARMOQLAR MENEJERI	3 oy

2.1.4 Bilim - ko'nikmalar va tajribalar

Iltilmos, sizning biznes g'oyangiz muvaffaqiyatiga ijobiy ta'sir ko'rsatadigan boshqa bilim, ko'nikma va tajribalarni ko'rsating.

-Bu ishda yetarli bilim, malaka va tajribaga egaman.
-Bozorda ulgurji tovarlarni sotadigan kompaniyalar vakillari bilan hech qachon ish qilmaganman .
-O'z tarmog'im va mijozlar potentsialiga ega bo'lishim .
- Hududda juda ko'p mijozlar bor va men ulardan yaxshi foyda ko'rishim mumkin .
-Men mijozlarning qoniqishini ta'minlay olmayman va bu holat menga yoqadi.
- Men band bo'lgan ish sur'atini ushlay olaman. Men odamlar bilan yaxshi muloqot qila olaman.

2.2 Tadbirkorning biznes g'oyani tanlashining sabablari

-Men bu biznesni yo'lga qo'yib, muvaffaqiyatga erisha olishimga ishonmayman.
biznesdagi bilim va tajribamga ishonmayman .
- Hozirda meni afzal ko'radigan mijozlar bazasi yo'q.
- Men raqobatlasha oladigan sohada bitta shunga o'xshash biznes bor .
- Bundan tashqari, agar men haqiqatan ham bu biznesni o'zim xohlagan tarzda yuritsam, juda yaxshi pul ishlashim mumkin.

2.3 Tadbirkorning maqsadlari

2.3.1 Tadbirkorning qisqa muddatli maqsadlari

Biznesingizni tashkil etishning birinchi yilida qanday maqsadlarga erishmoqchisiz?

- Biznesni davom ettirish uchun
allaqachon mavjud bo'lgan mijozlar bazasini ko'paytirish .
-Olingan kreditlarni to'lay olish va pul oqimini ta'minlash
-Mijozlarning ishonchini ta'minlash va boshqa raqobatdosh korxonalardan ustun bo'lish.

2.3.2 Tadbirkorning o'rta muddatli maqsadlari

Biznesdagi birinchi besh yil ichida qanday maqsadlarga erishmoqchisiz?

- ishning uzluksizligini ta'minlash va ishni bajara olish
-Ish joyidagi bezakni hamma o'zini qulay his qiladigan joyga aylantirish.
- Hududda shunga o'xshash biznes bilan shug'ullanadigan yagona kompaniya bo'lish.
-korxona uchun olingan kreditlar bo'yicha qarzlarni to'lash.
-Xizmatlar xilma-xilligini yanada oshirish va innovatsiyalarga ochiq bo'lish.

2.3.3 Tadbirkorning uzoq muddatli maqsadlari

Sizning biznesingiz beshinchi yildan keyin qanday maqsadlarga erishishi kerakligini ko'rasiz?

nafaqat bizning hududimizdan , balki boshqa tumanlardan ham kelishini ta'minlash .
-Hurmatli va taniqli biznes bo'lish.
-Har qanday yoshdagi odamlar osonlik bilan shug'ullanishi mumkin bo'lgan biznes bo'lish.

3. TASHIL ETILGAN BIZNESNING ASOSIY XUSUSIYATLARI VA TASHKIL DAVRANI REJASI QANDAY?

3.1 Biznesning huquqiy maqomi

3.1.1 Tadbirkor qaysi turdagi biznesni yo'lga qo'yadi? Buning sabablari nimada?

Ish joyi "SHAXSIY BIZNES" yakka tartibdagi biznes sifatida boshqariladi . Bunday huquqiy bazani tanlaganimning sababi shundaki, menda zarur moliyaviy resurslar bor va men bu biznesni o'zim yuritmoqchiman. boshqarishim mumkinligiga ishonchim komil.

3.2 Hamkorlikning tuzilishi va biznesni tashkil etishdagi xususiyatlari

3.2.1 Tashkil etilayotgan biznesning sheriklari kimlar va sheriklik ulushlari qanday taqsimlanadi?

Ta'sischi hamkorlar	Hamkorlik aksiyalari
	100 %

3.2.2 Hamkorlar biznesga qanday hissa qo'shadilar va ular biznesda qanday rollarni o'z zimmlariga oladilar?

- Mening biznesim yakka tartibdagi tadbirkor. Ya'ni, mening sheriklarim bo'lmaydi.
-Biznesning asoschisi sifatida men yagona bo'laman.
-Ishni nazorat qilib, kerakli chora-tadbirlarni amalga oshiraman.
bizdan qoniqishini ta'minlash uchun men faol ishlayman va nazorat qilaman .

3.3 Biznesni tashkil etish uchun zarur bo'lgan ruxsatnomalar, litsenziyalar va boshqa rasmiy hujjatlar

Ruxsat / Litsenziya / Ro'yxatdan o'tish	Tegishli muassasa	Taxminiy Davomiyligi
SOLIQ Idorasi	Kojaeli gubernatorligi	3 kun
QQS RO'YXATTIRISH	Istanbul	1 KUN

	gubernatorligi	
XODIMLAR SOLIGI	Istanbul gubernatorligi	1 KUN
SUG'urtalash uchun RO'YXATDAN O'TING	SSK direksiyasi	1 HAFTA
Biznes litsenziyasi	Bakirkoy munitsipaliteti	2 kun
Kafe ochish uchun ruxsatnoma	Sanoat va savdo vazirligi	2 kun

4. BIZNES G'OYA BOZOR VA TALAB XUSUSIYATLARINI TADQIQOT NATIJALARI.

4.1 Sizning biznes g'oyangiz qaysi sektorlarda/quyi tarmoqlarda ishlaydi va uning xususiyatlari qanday?

Mening biznesim xizmat ko'rsatish sohasida.

Mening biznesimning asosiy maqsadi mijozlar ehtiyojini qondirishdir.

Shu bilan birga, bizning maqsadimiz xodimlarimizni xursand qilish va afzal qilingan joy bo'lishdir.

4.2 Mijoz, kirish va mehnat bozorlari va tashkil etiladigan biznesning asosiy xususiyatlari qanday?

Mening biznesimning asosiy maqsadi, ayniqsa uning dastlabki yillarida, o'z nomini jamiyatda mashhur qilishdir.

Buning sababi shundaki, o'z nomini yaratish mijozlar sonini oshiradi.

men uchun kichik kamchilikdir .

Shuning uchun ham birinchi bo'lib o'zimni nom qozondim va mijozning e'tiborini tortdim. tortish va

o'sha hududni nazorat qilish. Keyin turli joylardan shuningdek

Bu mijozlar kelishini davom ettirish haqida.

4.3 Mahsulot yoki xizmatlarni etkazib berish mintaqasi va mintaqadagi mijozlar bazasi kim va bu guruhning talab xususiyatlari qanday?

Mening kompaniyam, ayniqsa, uning dastlabki yillarida, raqobatchilardan mijozlar bor edi chekinmoq

U turli xil xususiyatlarni (o'yin translyatsiyasi va boshqalar) qo'shish orqali mijozning e'tiborini qaratadi .

Boshqa korxonalarga qaraganda ko'proq e'tiborni tortadi .

Mijozning to'liq qoniqishini ta'minlash uchun.

Mening mijozlar bazasi - bu hududdagi odamlar va mening oldingi manzilibda bo'lgan odamlar. Ular, shuningdek , oila a'zolari va yaqin hududdagi o'rta maktab o'quvchilari .

Ularning umidlari xizmatlar yanada qulayroq narxlarda taqdim etilishi va men

ular xohlagan xizmatlarga ega bo'lishimdir.

4.4 Tadbirkorning maqsadli taqdimot sohasidagi raqobatchilar kimlar va ularning xususiyatlari qanday?

Mening taqdimot sohamda men bilan raqobatlashadigan faqat bitta kompaniya bor. Bu kompaniya

Men choy, qahva, tost, gamburger va boshqalar kabi mahsulotlarni ham sotaman.

Shuningdek, har hafta o'zining oxirgi mijozlariga o'yin translyatsiyalarini taklif qiladi.

Karta, rummi, nard kabi o'yinlar o'ynaladi.

Shamollatish tizimlari etarli emas.

Ularning mijozlar salohiyati mening biznesimdan ancha past.

Isitish tizimlari qishda juda yaxshi emas .

Shunga qaramay, ular biznesning tozaligiga juda ehtiyotkorlik bilan munosabatda bo'lishadi .

4.5 Mijozlarga mahsulot yoki xizmatlarni ilgari surishda qanday omillar asos bo'ladi?

Xizmatni joriy qilishda ta'kidlanishi kerak bo'lgan fikrlar

Avvalo, mijozlar ehtiyojini qondirish mutlaqo ta'minlanadi.

Biz boshqa raqibga qaraganda ancha arzonroq joy bo'lishimiz kerak.

Bozorga taklif qilayotgan xizmatimiz raqobatchilarimizga qaraganda yuqori sifatga ega. o'rganish

atrof-muhit va bizning taxminlarimizga to'liq javob berishi juda muhimdir .

BIZNESNI TARG'IB QILISH UCHUN MUHIM...

5.1 Savdo va marketing faoliyatidagi asosiy maqsadlaringiz

5.1.1 Bozorda birinchi yil oxirida va uchinchi yil oxirida erishmoqchi bo'lgan bozor va mintaqani tasvirlab bering.

Bozorning birinchi yillarida mening maqsadim - o'z joyimni hamma kelishi mumkin bo'lgan afzal joyga aylantirish . Dastlabki yillarda men raqobatchilarimga bo'lgan qiziqishni kamaytirishga harakat qildim va bu qiziqishni o'z biznesimga jalb qildim .

Mening mintaqamdagi yagona afzal qilingan joy bo'lish

5.1.2 Qaysi mijozlar guruhlariga murojaat qilmoqchisiz?

Mening maqsadli mijozlarim guruhi dastlab yaqin atrofdan kelishi mumkin bo'lgan o'rta yoshli guruh , shuningdek, yaqin atrofdagi o'rta maktab o'quvchilari.

Kelajakda butun tuman bo'yicha afzal maskan bo'lishni maqsad qilgan.

5.1.3 Mijoz guruhlarining hajmi va sarf-xarajat xususiyatlari qanday?

atrofdan kelgan odamlardan iborat .

Men kelishini kutayotgan odamlarning taxminiy soni 300 dan 400 gacha.

Men barcha mijozlardan bir xil xarajatlarni kutmayman, lekin Ularning sarflaydigan xarajatlari, birinchi navbatda, men uchun etarli bo'ladi.

5.2 Raqobat choralari

5.2.1 Tashkil etilishi kerak bo'lgan biznesning raqobatchilarga nisbatan qanday kuchli tomonlari bor?

Mening biznesim aslida tashkil etilganidan beri mintaqada eng ko'p afzal qilingan biznesdir .

Bozordagi raqobatchilardan ko'ra ko'proq mijozlar salohiyatiga ega kompaniya Bu joy bo'ladi. Bozordagi biznes bilan shug'ullanadigan joylarga nisbatan arzonroq, sifatli va benuqson xizmat ko'rsatishi uchun ; u boshqa raqobatchilar bilan raqobatlashadi. Bu juda ko'p vaqt talab qilmaydi Men o'ylayapman .

Uzoq muddatda mintaqadagi raqobatchilarga nisbatan ko'proq mijozlar jalb

qilinadi . Bu sodir bo'lishi kerak Bu butunlay sifatli nom qilish orqali erishiladi.

5.2.2 Tashkil etilishi kerak bo'lgan biznesning raqobatchilarga nisbatan qanday zaif tomonlari bor?

Mening biznesimning eng zaif tomoni shundaki, u yangi tashkil etilgan.

Ehtimol, mijoz mening xodimlarimni bilmaydi va ularga ishonish uchun biroz vaqt kerak bo'ladi .

5.2.3 Biznesingizni tashkil etish jarayonida bozordagi zaif tomonlariga qarshi qanday ehtiyot choralarini ko'rishni rejalashtirgan edingiz?

Mening zaif tomonlarimni bartaraf etish uchun juda taniqli va tajribali ofitsiantni yollash meni biroz mashhurroq qiladi .

Bundan tashqari, kelayotgan odamlar sonini, kosmik sig'imini oshirish Bu ko'proq bo'lishi kerak . Boshqa joylarga qaraganda arzonroq xizmat ko'rsatishim kerak. Men ham tozaroq joy va boshqa raqobatchilarga qaraganda mijozni ko'proq qondira oladigan joy bo'lishim kerak.

5.3 Biznesning taxminiy sotish rejasi

5.3.1 Biznesingizning birinchi yilida erishmoqchi bo'lgan oylik savdo yoki xizmat ko'rsatish darajalarini mahsulot miqdori yoki odam-oy bo'yicha ko'rsatadigan "Mahsulot/Xizmatni sotish rejasi (oylik)" jadvalini tayyorlang.

5.3.2 Sizning biznesingizdagi maqsadli yillik sotish yoki xizmat ko'rsatish hajmi yil davomida qanday taqsimlanadi? Sotish darajasining oylar bo'yicha o'zgarishiga qanday omillar ta'sir qiladi?

Yoz oylarida biznesdagi umumiy sekinlashuv tufayli mening biznesim Ularning xizmatlarida turg'unlik mavjud. Ammo bu turg'unlik sotuvlarga ularni to'liq tugatish uchun etarli darajada ta'sir qilmayapti.

Mening biznesim yilning har oyda daromad keltiradigan darajada sotish imkoniyatiga ega bo'ladi . U quvvatga ega .

Umuman olganda, yoz mavsumida sotuvlar qisqaradi, qish mavsumida esa savdo ko'payadi .

buning uchun mablag' ajratish uchun eng qulay davr hisoblanadi .

5.3.3 Birinchidan, 10 yillik operatsion davr uchun, shu jumladan ikkinchi va uchinchi yillar uchun savdo darajalarida kutilgan rivojlanish modelini tushuntiring.

Mening birinchi yillardagi maqsadim biznesni davom ettirishga imkon beradigan savdolarni amalga oshirishdir.

Keyingi yillarda biznesni kengaytirish uchun .

Albatta , bu davrda men albatta sarmoya kiritadigan joy bezatish bo'limidir. Bu men uchun biznesimni rivojlantirish uchun eng muhim bo'lim .

Agar o'zgartirish etarli bo'lsa mening biznesimda ta'minlash va sotish ichida Agar men kerakli ko'rsatkichga erisha olsam, keyingi 5 yil ichida biznesim yopiladi. Bu mening yaqin atrofda joylashgan va hozirda bozorning juda katta ulushiga ega bo'lgan raqobatchimning o'z mijozlarini butunlay qisqartirishi va yopilishiga olib kelishi mumkin .

Mahsulot/xizmatni sotish rejasi (oylik)

Mahsulot/xizmat	Oylar (birlik yoki odam-soatda)											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Choy	30 000	30 000	31000	31000	35000	35000	35000	35000	40000	40000	40000	40000
Turk qahvasi	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Gamburger	5000	5000	5000	5000	5000	5000	4000	4000	4000	5000	5500	5500
Fizz	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000

5.4 Mahsulotlaringiz yoki xizmatlaringizning sotish narxlari

5.4.1 Quyidagi jadvalda mahsulot yoki xizmatlaringiz birligining umumiy xarajatlarini, mahsulot/xizmat birligi uchun kutilayotgan foyda stavkalarini va sotish narxlarini yozib oling.

Mahsulot/xizmat	Jami birlik narxi	Maqsadli daromad darajasi	Birlik sotish narxi
Choy	20 ykr	30 ykr	50 ykr
Kofe	30 ykr	70 ykr	1ytl
Ayran	25 ykr	75 ykr	1 YTL
Fizz	45 ykr	1,05 YTL	1,50 YTL
Bu	20 ykr	30 ykr	50 ykr

5.4.2 Mahsulotlaringiz yoki xizmatlaringizning sotish narxlarini belgilashda sizning siyosatingiz qanday?

Mahsulotlarim va xizmatlarim narxini belgilashda men raqobatchilarimning narxlarini hisobga olaman va o'z mahsulotimning narxini aniqlayman.

Chunki meni raqobatchilarimdan ajratib turadigan eng katta omil bu mening narx siyosatimdir .

Raqobatchilarimdan ko'ra ko'proq mijozlarga erishish , kerakli ilmiy-tadqiqot ishlarini olib borish , mahsulotlar turi va sifatini oshirish, ko'proq foyda olish va olgan kreditimni muddatidan oldin to'lash.

5.4.3 Agar siz xizmat ko'rsatish sohasida bo'lsangiz, xizmatlaringiz narxlarini qanday aniqlaysiz?

Birinchidan, narxlar mening raqobatchilarimdan bir oz pastroq. Men sozlayapman.

Keyin mijozning to'lov qobiliyati Narxlar ro'yxatini hisobga olgan holda Men ushbu ro'yxatni o'z biznesimdagi mijozlarimga tayyorlayman va taqdim etaman.

5.5 Mahsulot va xizmatlaringizni maqsadli auditoriyaga yetkazish usullari

Joylashuv biznesning marketing harakatlari va mijozlar bazasi nuqtai nazaridan qanday xususiyatlarga ega bo'lishi kerak?

Bizning biznesimizda aholi punktini bezash juda muhimdir.

Ish joyi yaxshi bo'lishi uchun etarli.

5.5.1 Sizning biznesingiz mijozlarga erishish uchun qanday tarqatish/aloqa kanallaridan foydalanadi?

Ijtimoiy media kanallari, plakatlar, broshyuralar, bilbordlar va boshqalar.

5.5.2 Tarqatish yoki ommaviy kirish kanalida qaysi vositachilar ishtirok etadi va ularning roli qanday bo'ladi?

5.5.3 Mahsulotlaringizni tarqatish uchun qanday vositalar va tizimlar talab qilinadi?

5.6 Mahsulot va xizmatlarni maqsadli auditoriyaga tanishtirish usullari

5.6.1 Sizning reklama va reklama faoliyatingiz yoki mijozlar bilan bog'lanish usullari qanday bo'ladi?

Katta belgi tayyorlang

Yaqin atrofdagi joylarga plakatlarni yopishtirish

Ijtimoiy tarmoqlarda (Facebook, Instagram, Telegram va boshqalar) reklama reklamalarini joylashtirish .

Mahalliy gazetalardagi reklamalardan foydalaning

Vizitkarni chop etish

5.6.2 Birinchi bosqichda reklama faoliyatingizni qaysi mijozlar guruhlariga yo'naltirasiz ?

Birinchi bosqichda men yaqin atrofimdagi mijozlar e'tiborini jalb qilishga harakat qilaman.

Shuningdek, o'rta maktab o'quvchilari uchun Men ularga munosib joyim borligini isbotlab , e'tiborini tortmoqchiman .

5.6.3 Reklama va reklama tadbirlari uchun byudjetingiz qancha?

Boshlash uchun 1000 dollar reklama uchun ajratiladi. Boshqa paytlarda faqat reklama uchun oyiga 50 dollar atrofida bo'ladi .

5.6.4 Reklama va targ'ibot faoliyati mahsulot yoki xizmatlaringizni sotishga qanday hissa qo'shadi?

Bizning biznesimiz bozorga endigina kirib kelgani va bu bozorda kuchliroq korxonalar mavjud bo'lgani uchun reklama qilish juda muhim.

mijozlarimizga biznesimizning kuchli tomonlarini juda yaxshi tushuntira olsak, bizning mijozlar salohiyatimiz shunga mos ravishda ortadi .

5.7 Biznesingizning marketing faoliyati uchun faoliyat rejasi

5.7.1 Barcha marketing faoliyatlaringizni "Biznes marketing faoliyati rejasi (oylik)" jadvaliga yozib oling va vaqtni va mas'ul shaxslarni aniqlang.

Biznes marketing faoliyati rejasi (oylik)

Marketing faoliyati	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Mas'uliyatli	Narxi
- Katta belgi qilish													MURAT UFUK HURUFUK	100 YTL
-Tuman radiosida reklama reklamasi													MURAT UFUK HURUFUK	50 YTL
-Tuman gazetasiga reklama reklamalarini joylashtirish													MURAT UFUK HURUFUK	50 YTL
- kartani chop etish													MURAT UFUK HURUFUK	80 YTL
- Ochilish kuni bepul xizmat													MURAT UFUK HURUFUK	500 YTL

6. MAHSULOT VA XIZMAT ISHLAB CHIQARISHDA FOYDALANISH ASOSIY JARAYONLARI VA ISHLAB CHIQARISH REJASI

6.1 Mahsulot yoki xizmatlarni ishlab chiqarish jarayoni va ishlab chiqarishni rejalashtirish

6.1.1 Mahsulotlar yoki xizmatlar mijozlarga taklif etilgunga qadar qanday bosqichlarni ko'rsatadigan " Ishlab chiqarish jarayoni diagrammasi" ni chizing .

6.1.2 Ishlab chiqarish jarayonining turli qismlari uchun muqobil usullar mavjudmi? Qaysi usulni afzal ko'rasiz? Buning sabablari nimada?

Bizning biznesimiz har bir lavozim uchun xodimlarni ishga oladi . Misol uchun, bosh ofitsiant faqat mijozlar buyurtmalari bilan shug'ullanadi va ofitsiantlar o'rtasidagi aloqani ta'minlaydi.

Ish tez davom etishini ta'minlash uchun oshpazlar va bufet xodimlari yonida idishlarni yuvish mashinalari mavjud . Yordamchi tayinlanadi.

Ishning samarali bajarilishini ta'minlash uchun smenali ish tizimi joriy etiladi .

Mijozlarning qoniqishini ta'minlash uchun tez va yangi (yangi) buyurtmalar doimo taqdim etiladi.

6.1.3 Marketing rejasida ko'rsatilgan sotishga erishish uchun oylik ishlab chiqarish rejalaringiz qanday? "Ishlab chiqarish rejası" jadvalini to'ldiring.

6.1.4 Sizning ishlab chiqarish rejangizga muvofiq uch yillik davriy quvvatlardan foydalanish ko'rsatkichlarining taxminiy darajalari qanday?

80%

85%

90%

6.2 Mahsulotlar yoki xizmatlarni ishlab chiqarish uchun zarur bo'lgan mashina va uskunalar

6.2.1 Ishlab chiqarish ish jarayoniga ko'ra zarur bo'lgan mashina va jihozlarning turlari qanday?

Biznes guruhlar	Kerakli mashina-uskunalar
Choyxona	1 dona
Gril	2 dona
Nargile	15 dona
Nard	10 dona
Jadval	100 dona

Ishlab chiqarish rejasi (oylik)

Mahsulot/xizmat	Oylar (birlik yoki odam-soatda)											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Choy	30 000	30 000	31000	31000	35000	35000	35000	35000	40000	40000	40000	40000
Turk qahvasi	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Gamburger	5000	5000	5000	5000	5000	5000	4000	4000	4000	5000	5500	5500
Fizz	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000

Mashina-uskunalar uchun talablar jadvali

Mashina-uskunalar	Miqdori	Brend-model	Narxi	To'lov rejasi
Choyxona	1	mash'al	5000 YTL	Oldindan to'lash uchun
Nard	20	-----	20x10 ytl	Oldindan to'lash uchun
Gril	2	mash'al	2x350 YTL	Oldindan to'lash uchun
Jadval	100	-----	100x50	Kredit bilan oldindan sotib olinadi

6.3 Mahsulotlar yoki xizmatlar ishlab chiqarish uchun zarur bo'lgan xom ashyo va boshqa manbalar

6.3.1 Mahsulot birligida mahsulotingizni shakllantirishda ishlatiladigan xom ashyo va boshqa materiallar qancha miqdorda?

Mahsulot nomi	
Xom ashyo va materiallarni kiritish turlari	Birlik miqdori
Choy	1 ta maxsus sumka
Kofe	1 quti
Alkogolsiz ichimliklar	1 ta holat
Fizz	1 ta holat
Tost non	20 dona
Gamburger noni	20 dona

6.3.2 Xom ashyo va boshqa materiallarni etkazib berish joyi, shartlari, narxlari va boshqa tushuntirishlarni o'z ichiga olgan "Xom ashyo va boshqa materiallarni etkazib berish shartlari" jadvalini tayyorlang.

6.3.3 Ishlab chiqarish rejasiga muvofiq ishlab chiqarishda qo'llanilishi kerak bo'lgan oylik mahsulot talabi qanday? "Xom ashyo va boshqa materiallar bilan ta'minlash rejasi (oylik)" jadvalini to'ldiring.

6.4 Mahsulot yoki xizmatni ishlab chiqarish uchun zarur bo'lgan ishchi kuchi

6.4.1 Ishlab chiqarish ish sxemasi bo'yicha ishlab chiqarish faoliyatini tashkil etuvchi ishchi guruhlar nima?

Choy, qahva kabi mahsulotlar pechkachilar tomonidan tayyorlanadi.
Ofitsiantlar mahsulotni pechka yoki bufetdan olib, mijozga olib boradi.

6.4.2 Ish guruhlari talab qiladigan ishchi kuchi guruhlari va malakalari qanday?

Biznes guruhlari	Kerakli ishchi kuchi	Ishchi kuchining malakasi
Bosh ofitsiant	1	Tajriba va aloqa
Ofisiant	5	Tajriba va aloqa
Supurish	2	Tajriba
Bufet xodimlari	2	Tezlik va noziklik
Idish yuvish mashinasi	1	Tezlik

6.4.3 Biznesingizning ishlab chiqarish oqimida kerakli ishchi kuchini qanday ta'minlaysiz?

Ishga qabul qilishda gazeta va internetdagi e'lonlardan foydalaniladi . Biz yangi xodimlar bilan uchrashamiz va ularda men xohlagan xususiyatlarga ega bo'lsam va men xohlagan shartlar bajarilsa, biz birgalikda ishlashni boshlaymiz.
Bundan tashqari , men bilan ishlashni xohlaydigan ishonchli va tajribali xodimlarni yollayman.

6.5 Korxonaning joylashuvi va mahsulot yoki xizmat ishlab chiqarish uchun tanlangan ish joyining xususiyatlari

6.5.1 Biznesni tashkil etish uchun tanlangan joyning xususiyatlari va uni tanlash sabablari qanday?

Kichik biznesga yaqin bo'lish
Bu menga xomashyo yetkazib berishni osonlashtiradi
Transport jihatidan juda markaziy mintaqa bo'lish
Yuqori ekologik mijozlar salohiyati
Atrofdagi aholi punktlarining ko'pligi va ularning ish joyiga yaqinligi
Joyni ijaraga olish
Kosmos uchun oqilona ijara
Tayyor elektr, suv va hokazo qurilmalarning mavjudligi
Yaxshi shamollatish va isitish tizimiga ega
Bu to'g'ri bezatilganida mijoz zavqlanadigan joy bo'lishi kerak.

6.5.2 Quyidagi jadvalda ish joyida mahsulot yoki xizmatlarni olish uchun o'rnatilishi kerak bo'lgan qurilmalar/uskunalar xususiyatlarini qisqacha ko'rsating.

O'rnatish/Uskuna turi	Xususiyatlari
Elektr o'rnatish	O'rnatish odatda ikki fazali elementlarga qaratilgan bo'lsa-da, bosilgan elektron ustaxona uchun uch fazali tizim talab qilinadi. Elektrsiz hech qanday ishni bajarish mumkin emasligi sababli, tizim mustahkam bo'lishi kerak.
Santexnika	Santexnika xodimlarning tozalash ehtiyojlari uchun ham, ishlab chiqarishdagi bosma sxema uchun ham juda muhim bo'lganligi sababli, sanitariya-tesisatning mustahkamligi muhim ahamiyatga ega.
Isitish o'rnatish	Isitish tizimi xodimlarning salomatligi va ishlashi uchun etarli bo'lishi kerak.
Yoritish o'rnatish	Baxtsiz hodisalarning oldini oladigan va ish muhitiga mos keladigan yoritish tizimi bo'lishi kerak. Bundan tashqari, xodimlarning ko'z sog'lig'iga zarar etkazmasligi kerak.

Xom ashyo va boshqa materiallar bilan ta'minlash shartlari jadvali

Xom ashyo/material	Sotuvchi kompaniya	Birlik	Sotish narxi	Tushuntirish*
Choy	Tog'li choy	1 dona	0,50 YTL	Oldindan olinadi
Kofe	Quruq qahvaxona Mehmet Efendi	1 dona	1 YTL	Oldindan olinadi
Ayran	Mudurnu	1 dona	1ytl	Oldindan olinadi
Bu	O'z buloq suvlari	1 dona	0,50 YTL	Oldindan olinadi
Gamburger		1 dona	1,50 YTL	Oldindan olinadi
Xot-dog		1 dona	1,50 YTL	Oldindan olinadi
Fizz	Coca Cola	1 dona	1,50 YTL	Oldindan olinadi
Soda	Kapital	1 dona	0,75 YTL	Oldindan olinadi

* To'lov shartlari, etkazib berish muddati, etkazib berish miqdori, etkazib berish shartlari

Xom ashyo va boshqa materiallar yetkazib berish rejasi (oylik)

Xom-ashyolar/boshqa kirishlar	Oylar (birlik yoki odam-soatda)											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Choy	30 000	30 000	31000	31000	35000	35000	35000	35000	40000	40000	40000	40000
Turk qahvasi	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Ayran	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2500	2500
Fizz	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000

Ishlab chiqarish ishchi kuchi rejasi

Biznes guruhi	Vazifa turi	Ishchi kuchi soni	Yalpi mehnat haqi
Ishlab chiqarish bo'limi	Supurish	2	800 YTL
Ishlab chiqarish bo'limi	Bufet xodimlari	2	700 YTL
Xizmat ko'rsatish bo'limi	Bosh ofitsiant	1	1500 YTL

**7.1.1 Ishlab chiqarishdan tashqari qaysi biznes guruhlari tashkil etiladigan
biznesning asosiy jarayonlarini (sotib olish, sotish va sotish) o'z ichiga oladi?**

Mening biznesimning ishlab chiqarishdan tashqari o'lchovlaridan biri bu marketing o'lchovidir.

Shunday qilib, mahsulotni reklama qilish mumkin.

Yana bir o'lchov - tizimni o'rnatish hajmi. Ushbu bo'lim mahsulotimizni sotib olgan kompaniyalarga mos narxlarda tizimni o'rnatish imkoniyatlarini taqdim etadi .

Yana bir jihat texnik xizmatdir. Ushbu bo'lim tizim yoki mahsulotdagi xatolarni aniqlash va tuzatishni ta'minlaydi .

Nihoyat, mahsulot sotib olgan va kompaniyamiz tomonidan tizim o'rnatilgan kompaniyalarga tizimdan foydalanish bo'yicha kurs o'tkaziladi.

7.1.2 Tashkil etiladigan biznesni qo'llab-quvvatlash jarayonlari (biznes boshqaruvi, nazorat va ma'muriy ishlar) qaysi ishchi guruhlarini o'z ichiga oladi? U qanday amalga oshiriladi?

Ishni boshqarish men tomonidan amalga oshiriladi. Albatta, men ma'muriy qismlarni boshqarish uchun advokat va moliyaviy ishlarimni boshqarish uchun buxgalterni yollayman .

- 7.1.3 "Ishlab chiqarishdan tashqari faoliyat bo'yicha ishchi kuchi rejası" ni tayyorlang.**
- 7.1.4 Ishlab chiqarish, ishlab chiqarishdan tashqari asosiy faoliyat va yordamchi faoliyat bilan bog'liq barcha biznes guruhlarini qamrab oladigan biznesning tashkiliy sxemasini tayyorlang.**
- 7.1.5 Korxonaning tashkiliy sxemasida boshqaruv xodimlarining vazifalari, vakolatlari va javobgarliklari qanday? Ushbu bosqichda ushbu vazifalarni bajaradigan shaxslarni aniqladingizmi? Agar shunday bo'lsa, iltimos, ish haqida qisqacha rezyumeni taqdim eting.**

Noishlab chiqarish faoliyati ishchi kuchi rejasi

Biznes guruhi	Vazifa turi	Ishchi kuchi soni	Tushuntirish
Ar-ge bo'limi	Yangi mahsulotni ishlab chiqish	3	1500 YTL
Marketing	Mahsulot marketingi	2	700 YTL
Texnik xizmat	Tizimni o'rnatish va ta'mirlash	3	850 YTL
Ta'lim	Mahsulotni o'rgatish	2	1500 (Ar-ge bo'limining mas'uliyati)
Ijrochi	Boshqaruv	1	Biznes egasi

BIZNES TASHKILOT TASHKILASI

IJROCHI

Bosh ofitsiant

Ofitsiantlar, oshpazlar, bufet xodimlari

VAZIFALAR, VAZORATLAR VA MASLAHATLAR

Vazifa nomi

Bog'langan birlik :

Vazifani bajaruvchi xodimlar : **Bosh ofitsiant**

1. ISHLAB CHIQARISHNING ISMI VA FAMILASI: -

2. NAZORAT ETILGAN BIRLIK: SIFATNI NAZORAT BIRLIGI

3. O'rinbosar bo'ladigan ishchining ismi va familiyasi:-

REZYUME; QAYTA BOSHLASH

Ism, Familiya : XXXXXXXXXX

Tug'ilgan yili : 120.12.1984

Tillar : ingliz

Ta'lim haqida ma'lumot

2003- : KOCAELI UNIVERSITETI

1998-2003: ITO ANATOLIAN TEXNIK MAKTABI

1990-1998: HAMDİ AKVERDİ BOSHLANGICH MAKTABI

Asosiy sifatlar

mehnatkash, qat'iyatli, kerakli bilim va tajribaga ega, ish joyidagi har qanday ishni yaxshi biladigan insonman....

Ish tajribasi

6 yil

Ishtirok etgan seminarlar, konferentsiyalar va boshqalar. Faoliyatlar

Hazirlayan : XXXXXX

Onaylayan : XXXXX

Ma'lumotnomalar

Chinar kafesi

- 8.1 Biznesni tashkil etish uchun investitsiyalar va aylanma mablag'larga talablar**
- 8.1.1** Biznesni tashkil etish uchun zarur bo'lgan qat'iy investitsiya talablarini ko'rsatadigan "Boshlang'ich kapitalga bo'lgan talablar jadvalini" tayyorlang.
- 8.1.2** Korxonaning joriy ish rejalariga muvofiq doimiy va o'zgaruvchan operatsion xarajatlarni hisoblab, "Operatsion xarajatlarga qo'yiladigan talablar jadvali" ni tuzing.
- 8.1.3** Xarajat moddalari bo'yicha saqlanishi kerak bo'lgan aylanma mablag'lar miqdorini "aylanma mablag'lar jadvali" ga yozing.
- 8.2 Biznesni tashkil etish va ishga tushirish uchun zarur bo'lgan umumiy investitsiya talabi va potentsial moliyaviy resurslar**
- 8.2.1** Korxonaning doimiy investitsiya talabini va aylanma mablag'ni qo'shish orqali umumiy investitsiya talabini aniqlang.
- 8.2.2** "Biznesni moliyalashtirish tuzilmasi jadvali"da jami moliyalashtirish talabini ko'rsating. Kredit, o'z kapitali va boshqa potentsial pul mablag'lari miqdorini alohida aniqlang va ularni jadvalga yozing.
- 8.3 "Biznesning kreditga muhtojligi"**
- 8.3.1** Siz ariza berishni rejalashtirgan kredit turiga, kredit foizlari va to'lov muddatiga qarab foizlar va asosiy to'lovlarni hisoblab, Kreditni qaytarish rejasini tuzing.
- 8.4 Biznesning taxminiy pul oqimi va moliyaviy rentabelligini ko'rsatadigan hisob-kitoblar**
- 8.4.1** Korxonaning "Daromad-xarajat hisobotini" tayyorlang.
- 8.4.2** Davrlar bo'yicha korxonaning barcha rejalashtirilgan pul tushumlari va naqd pul tushumlarini qayd etuvchi va sof natijani ko'rsatadigan "Pul oqimini hisoblash jadvali"ni tayyorlang.
- 8.4.3** Biznesning davriy sof daromadini "Rentabellik hisobi jadvali" bilan ko'rsating.
- 8.4.4** Operatsion daromadlar savdo xarajatlarini qoplaydigan "Tezlik nuqtasi" ni hisoblang.
- 8.4.5** Biznesning investitsiyalarni qaytarish muddatini hisoblang.

8.4.6 O'z biznesingizni tashkil qilish uchun qilgan investitsiya xarajatlarini operatsion davrda olingan daromad bilan taqqoslaydigan va tashkil etilgan biznesning rentabellik darajasini ko'rsatadigan "Ichki daromad darajasi" ni hisoblang.

Boshlang'ich investitsion kapitalga bo'lgan talablar jadvali

INVESTITSION XARAJATLARI	AMOUNT	IZOH
1. YER NARXI	2000 YTL	Ijaraga
2. O'QISH VA LOYIHA XARAJATLARI	-----	-----
3. YERLARNING TARTIBI	-----	-----
4. QURILISH - QURILISH XARAJATLARI	5500 YTL	BIZNES BEZASI
5. MOSHINA VA USKUNALAR XARAJATLARI (Mahalliy)	30 000 YTL	KERAK UCHUN USKUNALAR
6. MOSHINA VA USKUNALAR XARAJATLARI (IMPORT)	-----	-----
7. YORDAMCHI BIZNES MASHINA- USBUZALARI XARAJATLARI	-----	-----
8. IMPORT VA BOJJOCHY HARARLARI	-----	-----
9. TRANSPORT VA SUG'urta XARAJATLARI	5000 YTL	SUG'urta
10. YIG'LASH XARAJATLARI	-----	-----
11. ISHLAB CHIQRISH XARAJATLARI	-----	-----
12. LITSIZTENSIYA XARAJATLARI	-----	-----
13. UMUMIY XARAJATLAR	5000 YTL	Elektr, suv, oziq-ovqat, kredit, ish haqi
14. KUTILMAGAN XARAJATLAR	2500 YTL	INNOVATION va boshqalar.
15. BOSHQA XARAJATLAR	2000 YTL	Rag'batlantirish
JAMI QO'YILGAN INVESTITSIYA	52000 YTL	

Yillik operatsion xarajatlar jadvali

XARAJATLAR	UMUMIY XARAJATLAR	% TUG'ARGAN/ O'ZGARCHI	ATILGAN XARAJATLAR	O'ZGARCHI XARAJATLAR
1. Xomashyo	5000 YTL	0/100		+
2. YORDAMCHI MATERIALLAR VA ISHI MATERIALLARI	-----	0/100		
3. Ijaraga	15000 YTL	100/0	+	
4. ELEKTR ENERGIYA	15000 YTL	30/70		+
5. SUV	10000 YTL	30/70		+
6. YOQILG'I	-----	30/70		
7. MEHNAT-KADRLAR	70 000 YTL	100/0	+	
8. XIZMAT-TA'MIR	-----	-----		+
9. PATENT-LITSIONA	-----	-----		
10. UMUMIY XARAJATLAR	-----	75/25		
11. MARKETING-SOTISH XARAJATLARI	-----	-----		+
12. QADOQLASH XARAJATLARI	-----	-----		+
JAMI	105 000 YTL			+

Aylanma mablag'lar jadvali

Aylanma kapital ob'ektlari	YILLIK FOYDALANISH XARAJATLARI	DURATION	Aylanma kapitalga ehtiyoj
1. HOMO-MATERIAL FOYDALANISH	-----	----	----
2. YORDAMCHI MADDATLAR FOXASI	-----	----	----
3. TADBIRKORLIK MATERIALLARI FOTOLARI	-----	----	----
4. YONIG'ILIGI ZAFI	-----	----	----
5. YARIMIYOR MAHSULOT FOYASI	-----	----	----
6. QO'DLASH MATERIAL QO'YISHI	-----	----	----
7. TAYYOR MAHSULOTLAR FOYDAGI	-----	----	----
8. EHTIYOT QISMLAR FOYDAGI	-----	----	----
9. MAVOLARNING QIYMATI MIJOCHGA BARALI	-----	----	----
10. UMUMIY XARAJATLAR NAQD PULGA EHTAYOT	-----	----	----
JAMI			

Investitsion davrni moliyalashtirish tuzilmasi jadvali

	1-YIL	2-YIL	JAMI	IZOH
MOLIYAJLASH EHTIRASI				
1. DASTLAB INVESTITSIYA	150 000 YTL	110 000 YTL	260 000 YTL	Boshlash uchun investitsiyalar talab qilinadi
2. Aylanma kapital	200 000 YTL	200 000 YTL	400 000 YTL	Kapital va kredit
JAMIY MOLIYAJLASH EHTiyojlari				
MOLIYA MANBALARI				
1. XUSHIY QO'LLAR	125 000 YTL	200 000 YTL	325 000 YTL	Ko'chmas mulkka investitsiyalar
2. QARZLAR	Yo'q	Yo'q		
3. KREZITLAR	75 000 YTL	Yo'q		Kredit
JAMI MOLIYA				

Kreditni qaytarish rejasi

Kredit summasi : **75000 YTL**

Kredit foiz: **1,5%**

To'lovni qaytarishsiz Davr: **1 YIL**

To'lovni qaytarish muddati: **5 YIL**

Yillar	Qolgan qarz	Asosiy to'lov	Foizlarni to'lash	Jami to'lov	Tushuntirish
2007 yil	75 000 YTL	15000 YTL	1125 YTL	16125 YTL	1,5 OYLIK FOIZ BILAN
2008 yil	58875 YTL	15000 YTL	884 YTL	15884 YTL	1,5 OYLIK FOIZ BILAN
2009 yil	42991 YTL	15000 YTL	645 YTL	15645 YTL	1,5 OYLIK FOIZ BILAN
2010 yil	30446 YTL	15000 YTL	411 YTL	15411 YTL	1,5 OYLIK FOIZ BILAN
2011 yil	15060 YTL	15000 YTL	60 YTL	15060 YTL	1,5 OYLIK FOIZ BILAN

Daromad-xarajat hisobi jadvali

Tushuntirishlar	Yillar									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Biznes daromadi Mahsulot sotish Tizimni sozlash Texnik xizmat										
Jami biznes daromadi										
Biznes xarajatlari Xom ashyo Qo'shimcha xarajatlar										
Umumiy operatsion xarajatlar										

Pul oqimi to'g'risidagi hisobot

NAQD KIRISHLAR	YILLAR									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
A. INVESTITSION KREZIT	75 000 YTL									
B. XUSUSIY KAPT	125 000 YTL									
C. BIZNESDAGI DAROMAD-XARAJAT FARKI	165 000 YTL									
D. QIYMATI	--									
E. QO'LDAGI YANGI YIL PUL	200 000 YTL									
F. JAMI NAQD KIRIMI (A+B+C+D+E+F)	200 000 YTL									
NAQD PULLARNING OQIMI										
Dastlabki qat'iy investitsiya ob'ektlari										
G. JAMI ATKOR INVESTITSIYA	I									
H aylanma kapital	120 000 YTL									
Kredit bo'yicha foizlarni to'lash	1125 YTL									
Kreditning asosiy to'lovlari	15000 YTL									
I. UMUMIY KREDIT TO'LOV	16125 YTL									
J. SOLIQLAR	150 YTL									
UMUMIY NAQD MASLAHATLARI (G+H+I+J)	165 000 YTL									
YIL OXIRIDA QO'LGONDAGI NAQD PUL (FK)	35 000 YTL									

Daromadlilik hisobi jadvali

	Yillar									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
SOTISH DAROMADLARI										
-OPERATSIYA XARAJATLARI										
-AMORTSIYALAR										
-MOLIYA XARAJATLARI										
SOLIQ OLGAN FOYDA										
-SOLIQLAR										
SOLIQ TO'LLANGAN KEYIN FOYDA										
AMORTSIYALAR										
-aylanma kapital										
-QATQARILGAN investitsiyalar										
SOF PAUL OQIMLARI										
JAMIY SOF PAUL OQIMLARI										

9.1 "Biznesni tashkil etish jarayoni bo'yicha batafsil faoliyat rejasi" (haftalik)

9.1.1 Biznesni tashkil etish uchun bajarilishi kerak bo'lgan barcha ishlarni va ko'lamini Biznes-rejaning tegishli bo'limlarida "Biznesni tashkil etish jarayonining batafsil faoliyat rejasi (haftalik)" bo'yicha rejalashtirish.

Biznesni tashkil etish jarayoni batafsil faoliyat rejasi (haftalik)

	Haftalar										
Faoliyatlar	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Ish joyini ijaraga olish		+									
Korxona ustavini tayyorlash		+									
Kerakli ruxsatnomalar va litsenziyalarni olish			+								
Qonuniy tashkil etish tartib-qoidalarini amalga oshirish			+								
Kreditga ariza berish	+										
Ish joyini jihozlash		+	+								
Mashina va uskunalarni sotib olish			+								
Ishlab chiqarish manbalari uchun ulanishlarni amalga oshirish				+							
Biznesni texnik xodimlar bilan ta'minlash				+							
Biznesni ma'muriy tashkil etishni tayyorlash				+	+	+					
Marketing rejasi bilan bog'liq tadbirlarni boshlash						+					
Texnik tizimni sinov ishlab chiqarishga o'tkazish				+	+						
Ishlab chiqarish boshlanishi						+					
Xizmatlarni ishga tushirish						+					