

الگوی طرح کسب و کار

# Business Plan Sample

عنوان طرح

دفتر کافی نت

نام و نام خانوادگی طراح:

سینا هادی

محل اجرای طرح:

دفتر کافی نت

تاریخ:

بهار 1403

## 1-بخش معرفی

الف-نام و نشانی متقاضیان :

حقیقی

1	نام و نام خانوادگی	نوع پست/ سمت	تحصیلات	تجربه(سال)
2	سینا هادی	مدیر دفتر کافی نت	دیپلم	سه سال
3	مرتضی هادی	متخصص نرم افزار	لیسانس	هفت سال
4	مهرداد حیدری	فتوشاپ کار	دیپلم	یک سال

نام و مشخصات سهام داران عمده :

1	نام و نام خانوادگی	سمت	تعداد سهام	درصد سهام	مبلغ سهام(ریال)
2	سینا هادی	مدیر دفتر کافی نت	ششصد	پنجاه	دو میلیارد
3	مرتضی هادی	متخصص نرم افزار	سیصد	بیست و پنج	یک میلیارد
4	مهرداد حیدری	فتوشاپ کار	سیصد	بیست و پنج	یک میلیارد

ب-مشخصات محل اجرای طرح :

استان : البرز

شهرستان : کرج

بخش : مرکزی

ابعاد و مساحت محل اجرای طرح : 6 در 7 متر ، 42 متر

فاصله محل استقرار کسب وکار تا جاده اصلی نوع راه وجاده مربوطه:

30 متر تا بلوار دانش آموز

ج- عنوان محصول یا محصولات (کالا/خدمات)

1	نام خدمات	قیمت (تومان)
2	پرینت A4	4,000
3	ثبت نام سایت ها مختلف	180,000
4	تحقیق دانش آموزی برگی	15,000
5	تایپ صفحه ای	35,000
6	پاورپوینت (هر اسلاید)	15,000
7	چاپ بنر (3 متری)	250,000
8	چاپ تراکت (A6) (1000 تا)	400,000

د - میزان سرمایه گذاری : (میلیون ریال)

سرمایه کل	آورده کار افرین	آورده سهام داران	سهام تسهیلات دولت
2,000,000,000	1,000,000,000	1,000,000,000	0

و - پیش بینی میزان اشتغال زایی طرح : به طور دائم سه نفر و به طور مشارکتی پنج نفر

## 2 - خلاصه مدیریتی / اجرایی

با اینترنتی شدن بسیاری از کارهای اداری، مانند خدمات بانکی، خدمات قضایی، امور مالیاتی و شهرداری، ثبت نام های مراکز مختلف و انواع خدمات آنلاین در سطح کشور، نیاز به اینترنت و مهارت لازم در انجام اینگونه خدمات به چشم می آید. هر چند دسترسی به اینترنت در سطح کشور زیاد شده است اما از طرف دیگر وقت آزاد افراد کم شده است و ترجیح می دهند کارهای خود را برون سپاری کنند. همینطور نبود سخت افزار یا نرم افزار های مورد نیاز برای انجام برخی کارها مانند دستگاه کپی و پرینتر یا نداشتن دستگاه رایانه و ابدیت نبودن انواع نرم افزار های رایانه باعث شده اکثریت مردم در استفاده از این خدمات در سطح کشور باز بمانند.

منطقه هفت تیر کرج، دارای تعداد زیادی شعبات بانک های مختلف از جمله بانک رسالت است. (تمام خدمات ارائه شده بانک رسالت بصورت اینترنتی است) همینطور وجود سازمان بورس، دفتر ازدواج و طلاق، ساختمان نور و بازار کامپیوتر موقعیت خیلی مناسبی را برای تاسیس کافی نت رقم زده است.

در طرح ما نیازمند 3 نفر نیروی ماهر و متخصص برای انجام کارها و وسایل و دستگاه هایی برای انجام خدمات شامل پرینتر، کپی و کامپیوترها هستیم. یک مکان به وسعت 42 متر برای راه اندازی کسب و کار و 200 میلیون تومان پول برای خرید دستگاه ها نیاز داریم. در این کسب و کار قصد داریم خدمات مورد نیاز ارگان های اطراف هفت تیر و ساکنان انجا را ارائه کنیم.

کمبود عرضه و بالا بودن تقاضا یک نقطه مثبت در کسب و کار ما بشمار می آید. از روش های بازاریابی دهان به دهان با خدمات باکیفیت و خدمات پس از فروش و مشاوره تا پخش تراکت و معرفی خودمان به کارکنان ارگان ها و همکاری با آنها تا مشتریان خود که نیاز به خدمات اینترنتی دارند را بسمت ما بفرستند، در این طرح استفاده میشود که سود و فروش را به حداکثر خود برساند.

در این طرح مدت بازگشت سرمایه با توجه به درآمد و هزینه ها معادل یک سال است.

### 3 - تجزیه تحلیل صنعت

#### الف - تجزیه تحلیل محیطی

منطقه هفت تیر کرج، دارای تعداد زیادی شعبات بانک های مختلف از جمله بانک رسالت است. (تمام خدمات ارائه شده بانک رسالت بصورت اینترنتی است) همینطور وجود سازمان بورس، دفتر ازدواج و طلاق، ساختمان نور و بازار کامپیوتر موقعیت خیلی مناسبی را برای تاسیس کافی نت رقم زده است.

از قدیم مردم کافی نت را به عنوان مرکز اصلی خدمات اینترنتی میشناسند. در سال های اخیر با وجود گسترش اینترنت در سطح کشور اکثر مردم به اینترنت برای انجام امور مختلف دسترسی دارند ولی باور قدیمی که در کافی نت اینترنت خوب با سرعت بالا وجود دارد از ذهن های مردم پاک نشده است.

افزایش نرخ نامه کافی نت باعث زیاد شدن هزینه انواع خدمات کافی نت شده که باعث درآمد بیشتر در زمان کمتر میشود. همینطور تغییرات اقتصادی در کشور و قوانین مالیاتی مختلف باعث شده مراجعه کنندگان امور مالیاتی به کافی نت افزایش یابد.

افزایش جمعیت دانش جویان و دانش آموزان به دلیل رفتن اکثریت مردم به سمت تحصیلات آکادمیک، افزایش نیاز در کارهای دانشجویی و دانش آموزی رو شاهد هستیم که باعث افزایش تقاضا در خدمات ارائه شده در کافی نت میشود.

## ب - تجزیه و تحلیل بازار

با اینترنتی شدن بسیاری از کارهای اداری، مانند خدمات بانکی، خدمات قضایی، امور مالیاتی و شهرداری، ثبت نام های مراکز مختلف و انواع خدمات آنلاین در سطح کشور، نیاز به اینترنت و مهارت لازم در انجام اینگونه خدمات به چشم می آید. هر چند دسترسی به اینترنت در سطح کشور زیاد شده است اما از طرف دیگر وقت آزاد افراد کم شده است و ترجیح می دهند کارهای خود را برون سپاری کنند. همینطور نبود سخت افزار یا نرم افزار های مورد نیاز برای انجام برخی کارها مانند دستگاه کپی و پرینتر یا نداشتن دستگاه رایانه و ابدیت نبودن انواع نرم افزار های رایانه باعث شده اکثریت مردم در استفاده از این خدمات در سطح کشور باز بمانند.

دشوار بودن بعضی خدمات اینترنتی برای عموم مردم، بخصوص افراد مسن و کمسواد بدلیل سخت بودن دسترسی به این نوع خدمات باعث مشکلاتی برای آنان شده، زیرا مقدار زیادی از این خدمات نیازمند مهارت های مختلفی در این زمینه هستند.

کافی نت، بهترین راه حل برای حل مشکلات مطرح شده است، به آنگونه که تمامی نیازهایی که یک فرد در این جامعه مدرن و غرق در اینترنت، دارد را رفع میکند. کافی نت انواع خدمات از جمله تمام کارهای اینترنتی اداری اعم از بانک، بورس و دیگر مراکز، خدمات دانش آموزی و دانش جویی، نیاز های سخت افزاری و نرم افزاری، پرینت و اسکن و ... را به مردم میدهد. باز افزایش روز افزون خدمات اینترنتی، افزایش دانش جویان و دانش آموزان، اینترنتی شدن ثبت نام های بانک، آنلاین شدن ارتباطات و ... نیاز به کافی نت در سطح کشور افزایش میابد.

سرمایه برای تاسیس کافی نت نسبت به خیلی از مشاغل دیگر نیاز به سرمایه کمتری دارد و بیشتر مهارت محور است. همینطور زمان بازگشت سرمایه بسیار کوتاه است. تاسیس کافی نت نیازمند فضای زیادی نیست، از این رو سرمایه گذاری در ملک آن هزینه کمتری نسبت به دیگر مشاغل دارد.

در یک منطقه وجود ادارات و تاسیساتی که نیازمند خدمات اینترنتی هستند باعث افزایش نیاز به خدمات کافی نت می شود. از این رو تاسیس کافی نت در موقعیتی که اینگونه ادارات وجود دارند باعث افزایش بازدهی خواهد شد.

البته همان طور که ادارات و تاسیسات در محوطه چهارراه هفت تیر زیاد است، با این حال بدلیل آنکه خدمات کافی نت را مغازه هایی مثل چاپ و بنر، موبایلی، لوازم تحریر و دیگر کسب و کار های غیر از کافی نت این خدمات را با قیمت پایین تر از تعرفه انجام میدهند، باید استراتژی ریخت تا بتوان حداکثر بازار را بدست آورد

## ج - تجزیه و تحلیل فنی

برای دادن خدمات کافی نت به مشتریان، علاوه بر نیاز به تخصص و مهارت در انجام کارها و خدمات نیازمند دستگاه هایی هستیم که بتوان با آن به این هدف دست یافت، که در ادامه به آن میپردازیم.

اول به سه دستگاه کامپیوتر نیازمندیم تا کارکنان این کسب کار بتوانند به انجام امور بپردازند. سه دستگاه کیس، سه دستگاه مانیتور، کیبورد، موس و بلندگو برای هر دستگاه نیاز است. دوم نیازمند یک دستگاه پرینتر سیاه سفید رومیزی برای انجام پرینتر ها در تعداد کم با سرعت بالا. سوم یک دستگاه پرینتر رنگی همراه با رنگ های مورد نیاز برای گرفتن پرینت های رنگی. چهارم یک دستگاه فکس، با این که استفاده از دستگاه فکس به صفر رسیده است، ولی در صورت خواست مشتری برای حفظ مشتری لازم است. پنجم یک دستگاه کولر گازی و یک بخاری تا مشکلی برای در دوران گرما و سرما پیش نیاید. ششم یک دستگاه همه کاره برای گرفتن پرینت، اسکن و کپی در تیراژ بالا نیاز است.

همینطور به نرم افزارهای تخصصی برای بعضی کار ها نیاز است. برنامه فتوشاپ برای کار های گرافیکی، مانند طراحی کارت ویزیت، تراکت، کارهای مربوط با عکس و ... . اتوکد برای کار های مهندسی و نقشه کشی و برای پرینت اینگونه فایل ها.

#### 4 – دورنمای شرکت/ شرح کسب‌وکار

همانطور که در قبل گفته شد، کافی نت کسب و کاری است که بر اساس نیاز مردم برای دسترسی به خدمات اینترنتی کار میکند. کافی نت با دادن خدمات مختلف کامپیوتری و اینترنتی به مردم نیاز مردم را در این حوزه رفع میکند.

سرمایه گذاران این طرح شامل سه نفر میشود که علاوه بر سرمایه مورد نظر برای شروع کار نیازمند مهارت و تخصص مربوطه برای ارائه خدمات میشود.

در حال حاضر هر روز جامعه به سمت اینترنتی شدن کار ها پیش میرود. در این طرح قرار است علاوه بر دادن خدمات مورد نیاز فعلی به مشتریان، خود را همواره با نیاز های روز جامعه منطبق کنیم، و از رقبا خود بهتر عمل کنیم تا بتوان موقعیت خود را در بازار کسب و کار حفظ کنیم، که این نیازمند استراتژی های یادگیری و ارائه خدمات هر روز بهتر از دیروز است.

وظیفه کافی نت حل تمام مشکلات اینترنتی و کامپیوتری مردم است تا در این راستا مشتریان خود را به مشتریان دائم تبدیل کنیم و کسب درامدی همواره رو به پیشرفت داشته باشیم. هدف این طرح خدمت به مردم و تحقق سود هایی بر مبنای حل مشکلات مردم است.

یادگیری خدمات مختلف ارگان ها، موسسات و دیگر مراکز مرتبط با کامپیوتر و اینترنت، افزایش دستگاه ها برای افزایش کیفیت و سرعت ارائه خدمات و تحقیق در مورد نیاز حال و آینده بازار از برنامه های این طرح است.



## 5 - معرفی محصولات (کالا/خدمات)

خدماتی که در این کسب و کار به مشتریان عرضه میشود شامل :

پرینت سیاه سفید، کپی، پرینت رنگی

ثبت نام های مختلف از جمله ثبت نام های بانک ها، دانشگاه ها، مدرسه ها

کارهای قضایی مانند ابلاغیه

تایپ فارسی و انگلیسی، تحقیقات و پاورپوینت دانشجویی و دانش آموزی

طراحی و چاپ کارت ویزیت و تراکت

فروش محصولاتمانند کامپیوتر دسته دوم، فلش، سی دی و دی وی دی

کارهای مالیاتی و ثبت مالیات و بیمه

ثبت نام سجام، سخا، ثنا، بیمه ورزشی و تایید کدپستی

انتقال محتوا فیلم، بازی، آهنگ و برنامه های کاربردی و تخصصی

با ارائه خدمات متفاوت و مختلف با دقت و سرعت بالا و همینطور ارائه خدمات پس از فروش و مشاوره رایگان و تخفیف به مشتریان ما میتوانیم قسمت زیادی از بازار را به دست بگیریم و از رقبای خود بهتر عمل کنیم.

به توجه به آمیخته های بازاریابی P4 با قصد داریم خدمات و محصولات خودمان را به بهترین شکل و بالاترین سرعت به قیمت پایین تر از رقبای در محیطی که نیاز به خدمات کامپیوتری و اینترنتی دارند ارائه کنیم. و در این راه با استفاده از روش های تبلیغاتی مختلف مانند انجام کارهای بصورت دورکاری، پخش تراکت و همکاری با ارگان های نزدیک نظیر بانک، بورس و دفتر ازدواج طلاق فروش و سود خود را به حداکثر برسانیم.

## 7 - برآورد منابع خدمات مورد نیاز برای یک سال

### روش محل تامین منابع تولید

منابع تولید	داخل	خارج	خرید/تملیک/اجاره/رهن/قرارداد
نیروی انسانی	*		استخدام سه نفر متخصص و با مهارت در کارهای کامپیوتری
مواد اولیه	*		کارتريج پرينتر،
انرژی	*		آب، برق، گاز
ارتباطات	*		هزینه اینترنت و VPN
خدمات فنی و تخصصی	*		هزینه تعمیر و سرویس دستگاه ها
تجهیزات و ماشین آلات	*		دستگاه های مورد نیاز برای انجام کارها
سایر منابع			

### برآورد نیروی انسانی مورد نیاز

1	نام و نام خانوادگی	نوع پست/سمت	تحصیلات	متوسط حقوق و مزایای سالانه(ریال)
2	سینا هادی	مدیر دفتر کافی نت	دیپلم	2.400.000.000
3	مرتضی هادی	متخصص نرم افزار	لیسانس	1.600.000.000
4	مهرداد حیدری	فتوشاپ کار	دیپلم	1.200.000.000

### زمین

تاریخ	متر	نحوه خرید	بهای هر متر	بهای کل	سایر هزینه ها	پرداخت شده	باقیمانده
1390	42	خرید	100.000.000	4.200.000.000	500.000.000	4.700.000.000	0

## ابزارات و وسایل فنی

ردیف	اقدام مورد نیاز	تعداد	هزینه واحد	هزینه کل
1	پرینتر سیاه سفید	1	200.000.000	200.000.000
2	پرینتر رنگی	1	300.000.000	300.000.000
3	دستگاه همکاره کپی	1	500.000.000	500.000.000
4	کامپیوتر ها	3	150.000.000	450.000.000
5	کولر و بخاری	1	400.000.000	450.000.000
6	کل	7		1.900.000.000

## 8 - برنامه بازاریابی

مشتریان کافی نت قشر متفاوت با رنج سنی متفاوت را شامل می‌شود. دانش آموزان برای کارهای مدرسه ای مانند ثبت نام مدرسه، ثبت نام کتب درسی، کارهای تحقیقی، پرینت جزوات درسی و پاورپوینت های درسی به کافی نت مراجعه میکنند. دانشجویان برای کارهای دانشجویی مانند پرینت جزوات، ثبت نام دانشگاه، انتخاب واحد، پرداخت شهریه، تحقیقات دانشجویی و دیگر خدمات. افراد مسن برای بیشتر کارهای اینترنتی و کامپیوتری خود بدلیل ضعف در استفاده از کامپیوتر برای بیشتر کارهای خود به کافی نت مراجعه می کنند.

افراد ساکن در محل بدلیل نزدیک بودن کافی نت برای کارهای خود به انجا اقدام میکنند. پس میتوان گفت در یک محله مسکونی شما تقریب به شعاع 500 متر افراد را به خود جذب میکنید. علاوه بر افراد مسکونی، افرادی که برای ارگان های متفاوت به محل شما می آیند، از خدمات شما استفاده میکنند. افرادی که به بانک رسالت، بورس، کارگزاری ها و دفتر ازدواج و طلاق به هفت تیر می آیند، کارهای مختلف اینترنتی از جمله پرینت و ثبت نام های متفاوت پیش شما آیند.

با افزایش نیاز روزمره مردم به اینترنت و اینترنتی شدن انواع کارهای دولتی و خدمات، بازار کافی نت و انواع ارائه خدمات اینترنتی داغ است. البته باید در نظر داشت که مکان تاسیس کافی نت کجاست، چرا که محل و افراد آن محل تاثیر زیادی در فروش و درآمد شما دارد. کنار دانشگاه ها، ارگان های دولتی و خصوصی، بانک ها و ... باعث افزایش مشتری میشود. هفت تیر با وجود انواع ارگان ها جای مناسبی برای تاسیس کافی نت است.

البته با افزایش علم مردم نسبت به اینترنت و کامپیوتر، خیلی از مردم کارهای اینترنتی خودشان را انجام میدهند و نیازی برای مراجعه به کافی نت ندارد. نداشتن یک پل خاص و دسترسی جداگانه به کافی نت ها باعث میشود اغلب مردم خودشان کارهای خودشان را انجام دهند که باید این را در ابتدای کار در نظر داشت.

## ب - راهبردهای بازاریابی

هزینه قیمت خدمات مختلف در کافی نت با توجه به تعرفه ای که هر ساله از طریق اتحادیه صادر میشود، قیمت گذاری میشود. استراتژی ما برای جذب مشتری کاهش قیمت و تخفیف به مشتریان دائمی و محلی است تا بتوانیم مشتریان را به سمت خود جذب کنیم. همینطور کار در تیراژ بالا برای جذب مشتری تخفیف دارد.

نحوه تبلیغات بصورت اینترنتی انجام میشود به این صورت که با داشتن کانال تلگرام، ایتا و اینستاگرام به جذب مشتری و پرزنت محل کسب خود میپردازیم. همینطور یکی از استراتژی های بازاریابی مان به این گونه است که با ارگان های مختلف اطراف صحبت کرده و خدمات لازم آن هارا فرامیگیریم، و آن ها برای خدمات اینترنتی کافی نت، مشتریان خود را به سمت ما میفرسند. پخش تراکت یکی دیگر از روش ها بازاریابی ما خواهد بود.

بهترین بازاریابی در کافی نت نه تنها قیمت منطقی و بصرفه است، بلکه اگر انجام دقیق و درست خدمات به مشتری به بهترین شکل ممکن صورت بگیرد، مشتریان را برای خودمان نگر خواهیم داشت، همینطور از طریق بازاریابی دهان به دهان این مشتریان راضی به اطرافیان خود ما را معرفی خواهند کرد و برای ما مشتری خواهند ساخت.

خدمات صرفا به هنگام انجام کار برای مشتری نیست، بلکه خدمات پس از فروش یکی از بهترین راه ها برای جذب و نگهداری مشتری است. به طور مثال بعد از گرفتن خدمات و انجام کار برای مشتریان سوالاتی بوجود می آید که از طریق تلفنی یا پیامک و جوابگویی حس رضایت را در مشتری بوجود خواهیم آورد.

خیلی از خدمات از دسترس کافی نت خارج است ولی مردم به اشتباه به کافی نت مراجعه میکنند. مشاوره و راهنمایی مشتریان به ارگان مربوطه باعث میشود که آنان جذب ما بشوند و اگر خدماتی در حوزه کافی نت بخواهد، بعدا به ما مراجعه کنند.