



سرنوشت

نیمی از چهره اش زرد و نیمی دیگر سرخ و نیلگون ، پوستش خشک و چروکیده شده بود.
دلَم به حالش سوخت...از رنگ و رویش کاملاً معلوم بود که آخرین روزهای عمرش را سپری می کند. کوچک
ترین لرزش و تکانی کافی بود تا نقش زمین شود.
امیدی به ماندنش نبود...سرنوشت آخرین سطرهای زندگی را برایش می نوشت. تا پلک برهم زدم از زندگی دل
کند و رقصان مقابل پاهایم افتاد!

فصل پاییز و ریزش برگ ها بود.

**نیروی از آن توست
غیر قابل تصور !**



و تو ، توانایی به انجام کارهایی که تصورش هم غیر ممکن به نظر میرسد !

تنها مانع ، دیوار بلند ذهن توست .

میتوانی که نمیتوانی

بیندیش که میتوانی

SORUSH

NOROUZY

مقدمه

حَسْبُهُ اللَّهُ فَهُوَ يَتَوَكَّلُ عَلَى وَ مَنْ

allah is sufficient for whosoever puts his trust in him

هر کس بر خداوند توکل کند ، او برای وی بس است



فهرست عناوین

- 1 - کمی خودمونی با داستانهای آموزنده
- 2 - آشنایی با کار آفرین و نحوی کار آفرینی
- 3 - دستورالعمل تدوین طرحی برای کسب و کار

قسمت اول :

کمی خود مونی با داستانهای آموزنده

شامل :

- 1 - نحوی استارت زدن
- 2 - چگونگی علاقه و تشویق به انجام کار
- 3 - تعیین هدف و نکاتی در مورد هدف گذاری
- 4 - نحوی مقابله با موانع و مشکلات
- 5 - برنامه ریزی و استراتژی

نحوی استارت زدن

یادگیری :

1- از طریق تکرار به روش نوشتن

2- از طریق تکرار به روش بیان کردن

مثال خاطره ای و خاستن و فکر کردن راجع به یک موضوع :

یادگیری از دوران ابتدایی مدرسه به همراه توضیحات و قصد خرید یک ماشین و یا قصد رفتن به مسافرت و یا انجام کاری در آینده

چگونگی علاقه و تشویق به انجام

تنها استارت زدن مهم نیست بلکه علاقه به کاری که می‌خواهیم انجام بدهیم میتواند یکی از دلایل مهم برای پیشرفت کار ما باشد .
به دنبال کسی باشید که شما را برای انجام هدف‌تان تشویق میکند .



مثال :
قورباغه ها



هدف

مهم نیست که مردم در رابطه با شما و کار شما چی فکر میکنند مهم اینکه ، به

هدفی که دارید برسید!!!!

مثال داستانی :

گدایی ملا نصرالدین



6 نکته مهم در هدف گذاری

- ◆ مطمئن شوید که هدف شما خواسته قلبی شما است نه چیزهایی که شنیده اید
- ◆ هدف اصلی شما با سایر اهداف شما تداخلی نداشته باشد
- ◆ توسعه اهداف در 6 بخش صورت بگیرد: خانه و خانواده ، اخلاق و اعتقادات ، فرهنگ و جامعه ، کسب و کار و درآمد ، تندرستی و سلامتی ، آموزش و آگاهی
- ◆ هدف خود را با يك جمله مثبت انگیزه بخش در جایی که همیشه در معرض دید شما باشد بنویسید
- ◆ يك هدف باید جامع و پرجزییات باشد
- ◆ يك هدف باید متعالی باشد

نحوی مقابله با موانع و مشکلات

به این داستان توجه کنید :

در روزگار قدیم ، پادشاهی سنگ بزرگی را که در یک جاده اصلی قرار داد. سپس در گوشه‌ای قایم شد تا ببیند چه کسی آن را از جلوی مسیر بر می‌دارد. برخی از بازرگانان ثروتمند با کالسکه‌های خود به کنار سنگ رسیدند ، آن را دور زدند و به راه خود ادامه دادند. بسیاری از آن‌ها نیز به شاه بد و بیراه گفتند که چرا دستور نداده جاده را باز کنند. اما هیچیک از آنان کاری به سنگ نداشتند!

سپس یک مرد روستایی با بار سبزیجات به نزدیک سنگ رسید. بارش را زمین گذاشت و شانه‌اش را زیر سنگ قرار داد و سعی کرد که سنگ را به کنار جاده هل دهد. او بعد از زور زدن‌ها و عرق ریختن‌های زیاد بالاخره موفق شد. هنگامی که سراغ بار سبزیجاتش رفت تا آن‌ها را بر دوش بگیرد و به راهش ادامه دهد متوجه شد کیسه‌ای زیر آن سنگ در زمین فرو رفته است. کیسه را باز کرد پر از سکه‌های طلا بود و یادداشتی از جانب شاه که این سکه‌ها مال کسی است که سنگ را از جاده کنار بزند

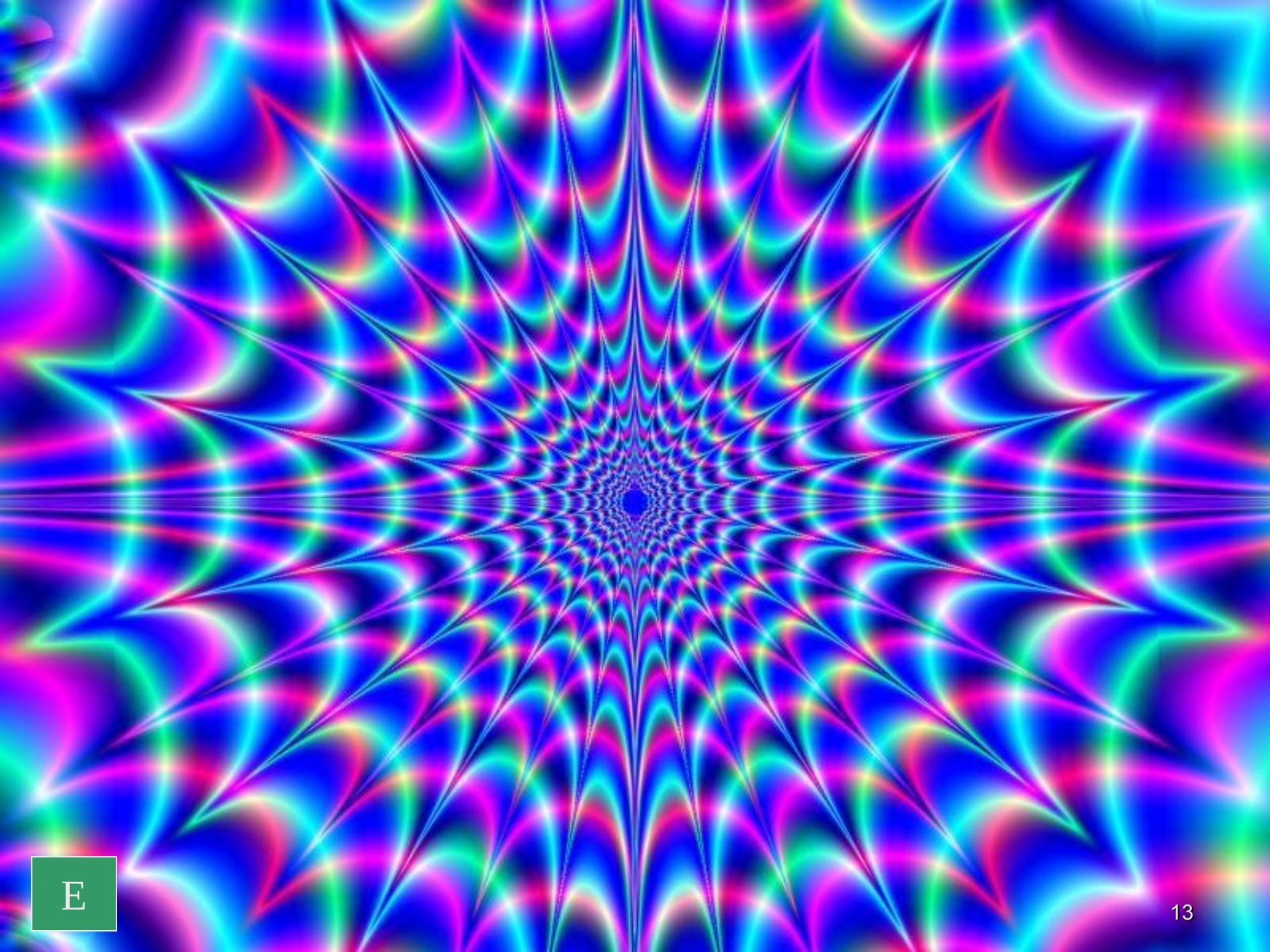
آن مرد روستایی چیزی را می‌دانست که بسیاری از ما نمی‌دانیم! هر مانعی = فرصتی

برنامه ریزی و استراتژی کاری

به این داستان توجه کنید :

روزی مرد کوری روی پله‌های ساختمانی نشسته و کلاه و تابلویی را در کنار پایش قرار داده بود روی تابلو خوانده میشد: من کور هستم لطفا کمک کنید. روزنامه نگارخلافی از کنار او میگذشت نگاهی به او انداخت فقط چند سکه در داخل کلاه بود. او چند سکه داخل کلاه انداخت و بدون اینکه از مرد کور اجازه بگیرد تابلوی او را برداشت آن را برگرداند و اعلان دیگری روی آن نوشت و تابلو را کنار پای او گذاشت و آنجا را ترک کرد. عصر امروز روز نامه نگار به آن محل برگشت و متوجه شد که کلاه مرد کور پر از سکه و اسکناس شده است مرد کور از صدای قدمهای او خبرنگار را شناخت و خواست اگر او همان کسی است که آن تابلو را نوشته بگوید ، که بر روی آن چه نوشته است ؟ روزنامه نگار جواب داد: چیز خاص و مهمی نبود ، من فقط نوشته شما را به شکل دیگری نوشتم و لبخندی زد و به راه خود ادامه داد. مرد کور هیچوقت ندانست که او چه نوشته است ولی روی تابلوی او خوانده می شد: " امروز بهار است ، ولی من نمیتوانم آنرا ببینم !!!!!"

وقتی کارتان را نمی توانید پیش ببرید استراتژی خود را تغییر بدهید خواهید دید بهترینها ممکن خواهد شد باور داشته باشید هر تغییر بهترین چیز برای زندگی است. . حتی برای کوچکترین اعمالتان از دل ، فکر ، هوش و روحتان مایه بگذارید این رمز موفقیت است لبخند بزنید



قسمت دوم :

آشنایی با برنامه و نحوی کارآفرینی



شما هم می‌توانید :

♦ رییس خود باشید ، تصمیمات را خودتان بگیرید ، و موفقیت را تجربه کنید. اگر با این ایده موافقید ، آیا تحمل ماهها فکر کردن ، کار کردن ، سختی کشیدن ، و فشار روانی را دارید ؟

♦ این مجموعه به شما کمک می‌کند تا تصمیم بگیرید که آیا از عهده ایجاد و گرداندن یک صنعت ، و یا ارائه یک خدمت برمی‌آیید یا نه!



خیلی ها این کار را کرده اند! پس شما هم می توانید! چاره کار چیست؟

- ایده ای را ایجاد کنید و آن را رویش دهید.
- توانایی و تعهد خود را آزمایش کنید.
- سایر افراد را با خود همراه کنید و از آنها کمک بگیرید.

فکر می کنید افراد کارآفرین چه خصوصیتی دارند که می توانند یک کسب و کار شخصی را ایجاد و راهبری کنند؟

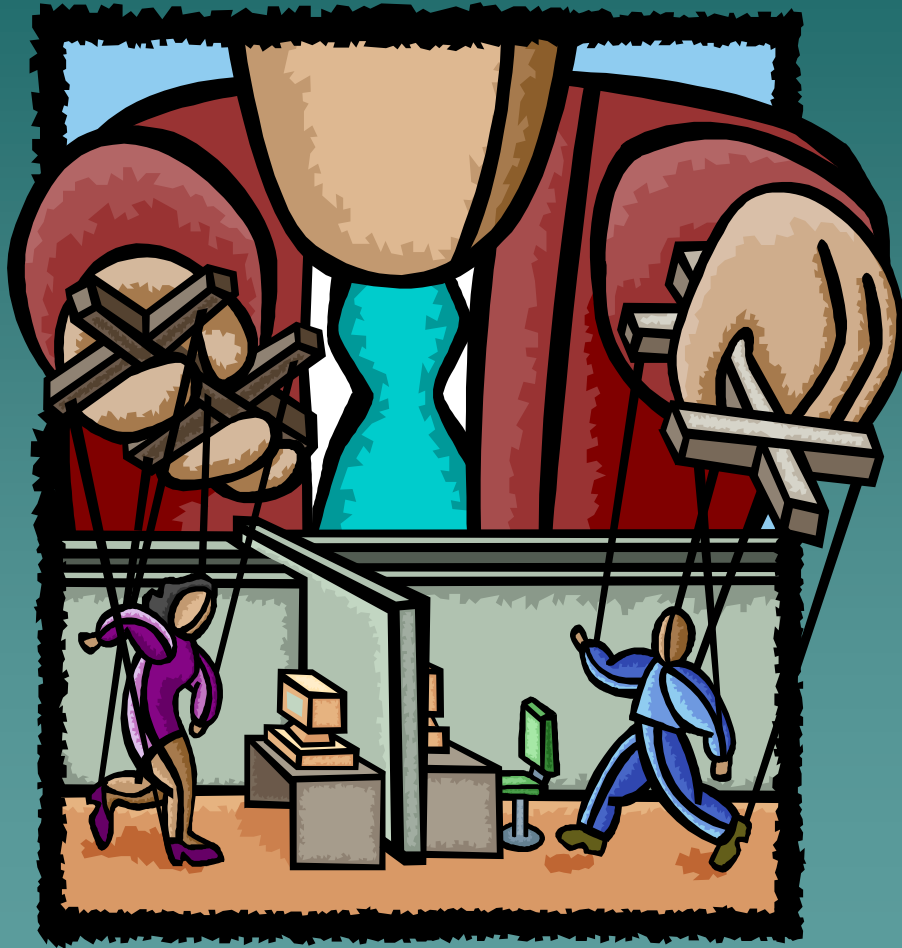


- آرمانی
- مخاطره جو
- موقعیت شناس
- بی باک
- مستقل
- توانا
- کاردان ، متخصص و با تجربه
- آینده نگر
- دارای قدرت تحمل ابهام

پیش نیاز کار چیست ؟

- ◆ نیازی نیست ، فرد خاصی باشید یا قابلیت های ویژه ای داشته باشید ، تا بتوانید کسب و کاری را راه بیندازید. اما وجود یک ایده خوب و پشتکار ضرورت دارد.
- ◆ برای موفقیت ترکیبی از توانایی ها لازم است . باید بطور همزمان بتوانیم ، نقش افراد متفاوت را بازی کنیم.
- ◆ تعدادی از مهارتهایی که ممکن است برای شروع کار لازم داشته باشید ، در اسلاید های بعدی ملاحظه خواهید نمود.

مدیر



♦ مسئولیت پذیر

♦ تصمیم گیرنده

♦ رهبر

♦ برنامه ریز

♦ هماهنگ کننده

فروشنده

◆ شناخت و تامین نیاز مشتری

◆ فهمیدن مردم

◆ طریقه برقراری ارتباط و حرف زدن با آنها

◆ اعتماد به نفس

◆ گوش دادن به اعتراض مشتری.

متفکر



◆ ایده های جدید ارائه نمایید

◆ خلاق و نوآور باشید

◆ برای مسایل و مشکلات راه حل ارائه کنید.

کارآفرین

♦ فرصت های کاری را شناسایی نمایید

♦ موفقیت طلب باشید

♦ ریسک های حساب شده انجام دهید

♦ منابع و امکانات را برای رسیدن به هدف
خود جمع آوری و بسیج کنید.



کارگر



♦ از آنجایی که ممکن است در آغاز کار ، پرسنلی نداشته باشد ، باید بتوانید تمام کارها را خودتان به تنهایی انجام دهید . بنابراین ، خودتان را برای ساعتها کار سخت آماده کنید.

کارمند



◆ نگهداری حسابها

◆ انجام مکاتبات

◆ کارهای بانکی

◆ مراجعه به ادارات

دانشجو

♦ ذهن خود را آزاد نگهدارید و همیشه آماده یادگیری باشید.

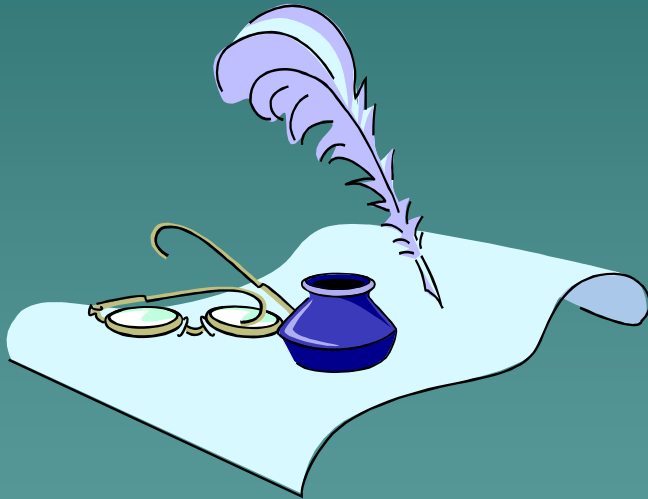




زنگ تقریحه

بهتر است همین امروز کارتتان را آغاز کنید.

♦ یک قلم و تعداد زیادی کاغذ بردارید و تمام ایده های خود را روی آن بنویسید. اهمیتی ندارد که افکار شما خام یا حتی خنده دار باشد ، هر چیزی که به فکرتان می رسد ، بنویسید. بدون شک از تعداد ایده های خود متعجب خواهید شد.





- ◆ کارهای مختلف نیازمند ترکیب متفاوتی از مهارتها هستند.
اگر در زمینه خاصی توانایی لازم را ندارید ، می توانید از
مشاوره افراد متخصص بهره مند شوید.
- ◆ همچنین می توانید مهارتهایی که نیاز دارید ، از طریق
آموزش کسب نمایید.
- ◆ اگر دو یا چند طرح دارید ، سعی کنید بهترین آنها را
انتخاب کنید.

از خودتان سوال کنید. چکار می توانم بکنم؟

- ◆ آیا سرگرمی یا علاقه خاصی دارم که بتواند مبنای کار من باشد؟
- ◆ باید چه مهارتهایی کسب نمایم؟
- ◆ چه مشاغلی داشته ام؟ چه تجربیات و دانشی کسب نموده ام؟
- ◆ آیا می توانم مهارتها و شغل فعلی خود را برای کار شخصی مورد استفاده قرار دهم؟
- ◆ دوستان و بستگان من چه قابلیت هایی دارند؟

چگونه ایده ای جدید ایجاد نمایم؟

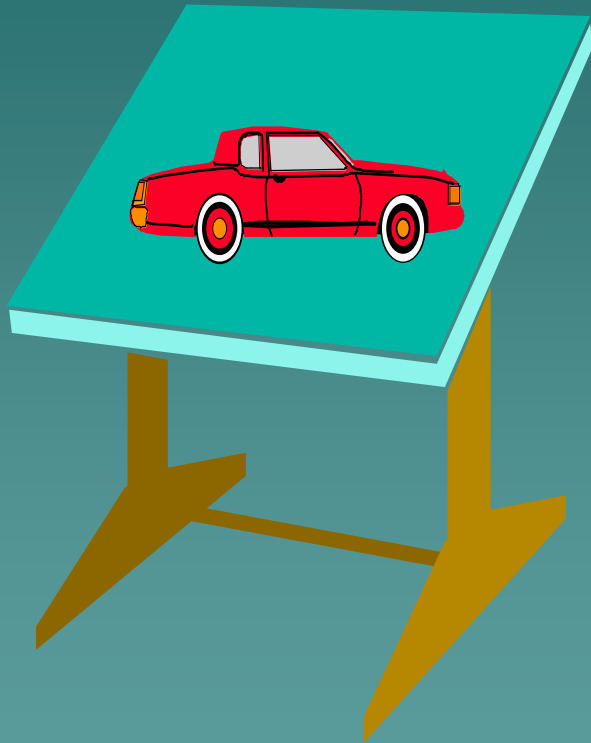


◆ فرصت برای ارائه یک محصول یا ایده جدید را شناسایی نمایید.

◆ محصولات یا خدماتی را ارائه نمایید، که نیازی را تامین نماید یا مشکلات مردم را حل کند.

◆ از سازمانها و شرکتهایی که مشکلاتی در تامین کالا یا خدمت مورد نیاز خود دارند، سوال کنید.

خیلی ها تجربه کرده اند و موفق شده اند .
پس شما هم می توانید.



◆ نگرشی جدید به محصولات و خدمات موجود داشته باشید.

◆ ایده فرد دیگری را بازسازی نمایید یا آن را اصلاح نمایید.

◆ خدمات و کالاهای مورد نیاز سازمانها یا شرکتها را که بصورت غیر محلی تامین می شود ، تدارک نمایید.

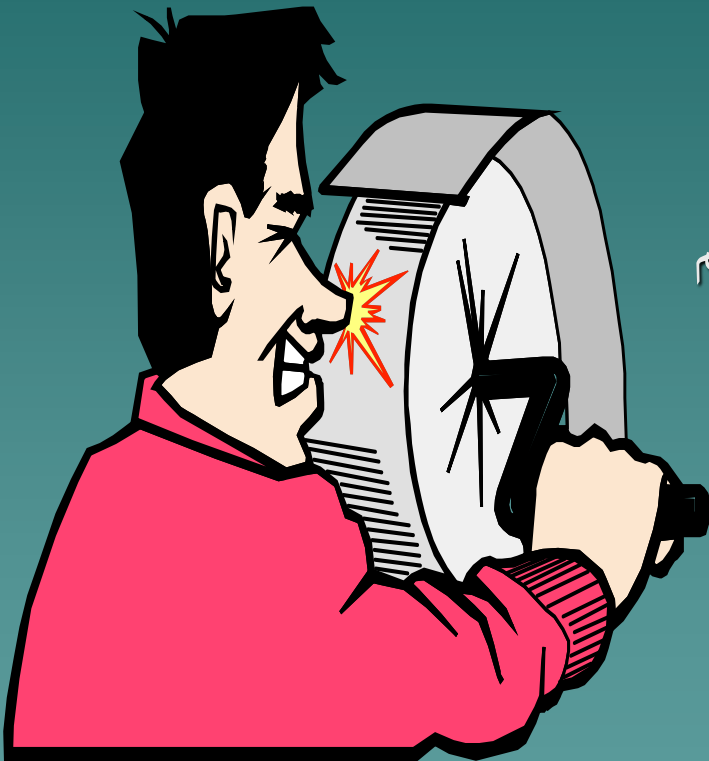
◆ یک مجموعه کاری موجود را خریداری نمایید یا در آن شریک شوید.

همیشه گوش به زنگ باشید.

♦ مراقب تغییرات آینده در قوانین یا خط مشی دولتی که می تواند فرصت های جدیدی را برای شما ایجاد نماید باشید.

♦ اخبار را پیگیری نمایید. آیا مشکلاتی وجود دارد که بتوانم راه حلی برای آن پیدا کنم؟

♦ آگهی های کوچک روزنامه را بمنظور شناسایی نیازهای موجود و سازمانهایی که آن را تامین می نمایند ، بررسی کنید.



پژوهش و تحقیق

به یاد داشته باشید ، شما باید از ایده های خود موجود زنده ای را خلق کنید که خصوصیات ارثی مطلوبی داشته باشد و بتواند در شرایط سخت بازار دوام بیاورد. ممکن است نیاز داشته باشید که ایده خود را با یکی از دوستانتان در میان بگذارید. از خودتان سوال کنید :

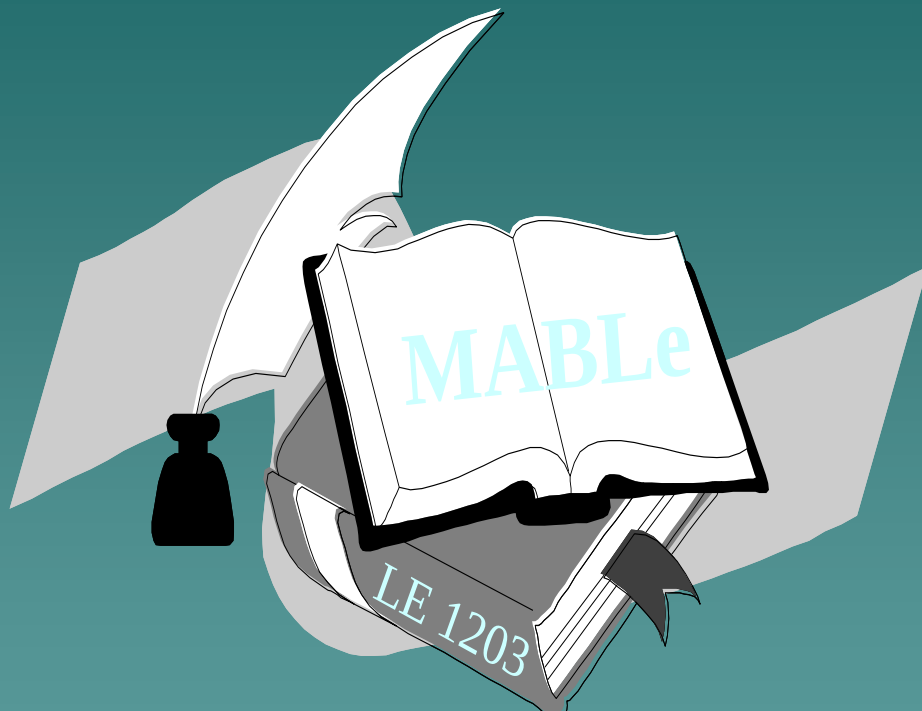
♦ هدف من از ایجاد این کار چیست ؟

♦ چه محصول یا خدمتی را می خواهم

ارایه نمایم ؟

♦ مشتریان بالقوه من چه کسانی هستند ؟





- ◆ چه مواد اولیه ای نیاز دارم؟
- ◆ محل کار من کجا خواهد بود؟
- ◆ چه تجهیزاتی نیاز دارم؟
- ◆ چه مبلغی باید هزینه نمایم؟
- ◆ مراحل برقراری کار چیست؟
- ◆ برآورد زمانی کار چیست؟
- ◆ رقبای من چه کسانی هستند؟

پژوهش و تحقیق

◆ مشتریان من کجا هستند؟



◆ چه کیفیت ، کمیت ، و قیمتی مورد نظر آنها است؟

◆ چگونه آنها را قانع کنم ، که بجای رقبا از من خریداری نمایند؟

پاداش این تلاشها چیست؟

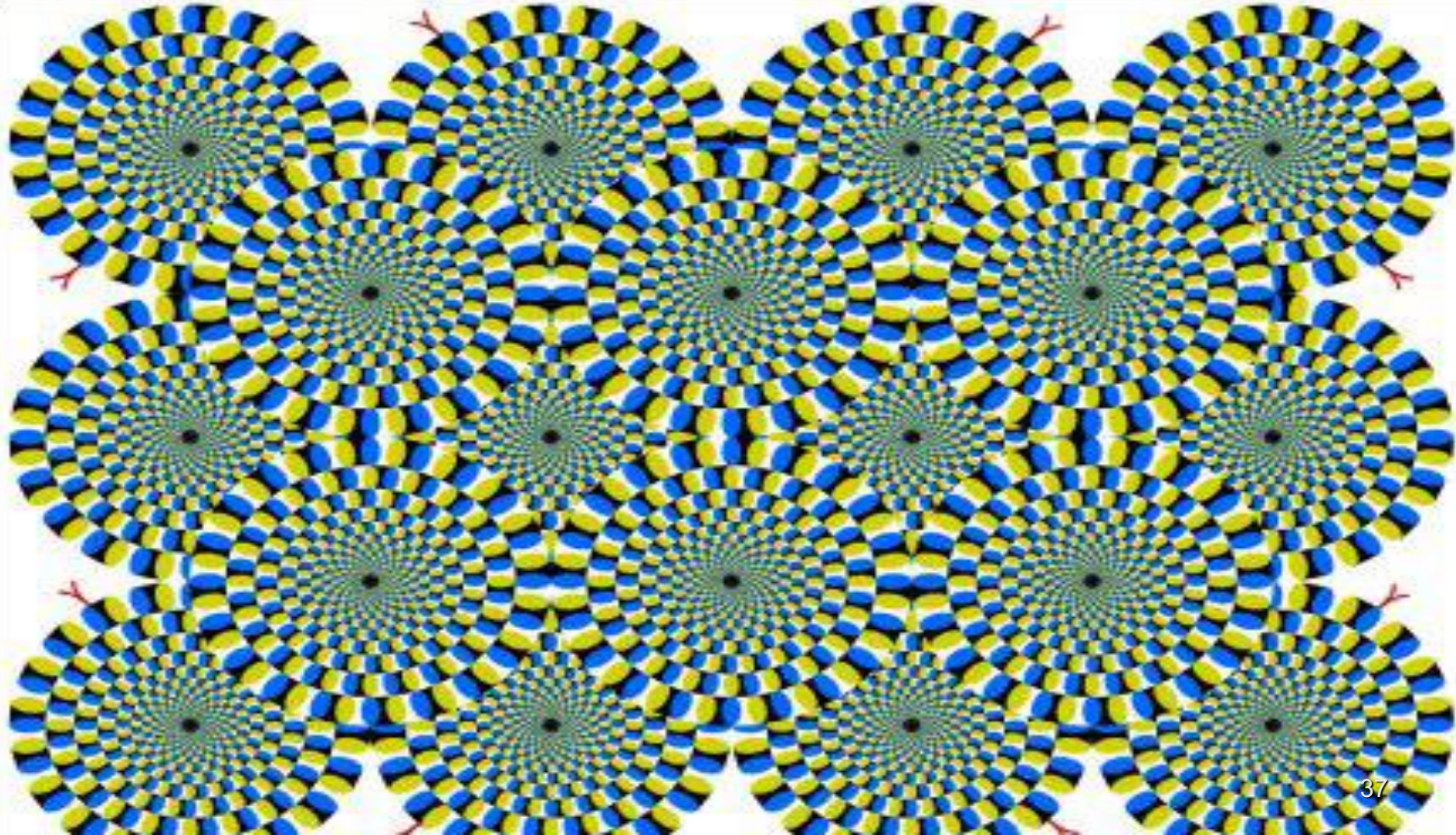
ممکن است ایده ای خارق العاده برای کارآفرینی داشته باشید ، و گاهی ممکن است بیش از یک ایده داشته باشید ، یا ممکن است هنوز بدنبال یک ایده دست اول باشید. اگر اطمینان دارید که ایده شما به نتیجه خواهد رسید ، یا مایل هستید قبل از شروع به کار باز هم در مورد آن تحقیق کنید ، بیاد داشته باشید:

شروع و تداوم کاری موفقیت آمیز بسیار دشوار است ولی می تواند منافع زیادی را نصیب شما نماید. اثبات این نتایج کار مشکلی نیست. بسادگی می توانید افراد جوانی مانند خودتان را که این کار را با موفقیت انجام

داده اند ملاحظه کنی



کمی خستگی چشمهایتان را بگیرید



خودتان را بهتر بشناسید؟



♦ افراد کارآفرین شخصیت ویژه ای ندارند. شیوه های مختلف کار می تواند نتیجه یکسانی داشته باشد ، مخصوصاً اگر شناخت کافی روی نقاط قوت و ضعف خود داشته باشید.



ایده هایی برای آغاز کار

- ◆ بازیافت مواد و اطلاعات
- ◆ تقلید از محصولات و خدمات موجود در داخل و خارج کشور یا ایجاد بهبود در آنها
- ◆ مشاغل مرتبط با کامپیوتر (ایجاد سایت های کامپیوتری برای شرکتها ، تجارت الکترونیک ، عکاسی کامپیوتری و کارهای گرافیکی ، ارائه سخت افزار و نرم افزار)
- ◆ انجام کارهای خدماتی (حسابداری ، حمل و نقل ، نظافت و آبدارخانه ، تعمیرات ، آشپزی ، باغبانی ، تایپ ، نگهداری از کودکان و افراد ناتوان)

- ◆ کارهای پژوهشی ، مشاوره ، طراحی سیستم ، انتشارات ، ترجمه ، آموزش ، اطلاع رسانی ، پیمانکاری ساختمان و تاسیسات ، برنامه ریزی و کنترل پروژه
- ◆ کارهایی که بودجه دولتی زیادی به آن تخصیص یافته است.
- ◆ کمک به تدارکات کالاها و خدمات مورد نیاز کارخانجات و شرکت ها
- ◆ تولید غذاهای آماده مصرف

- ◆ بازاریابی محصولات سایر کارخانجات
- ◆ انجام کارهای هنری (شعر ، موسیقی ، نقاشی ، خطاطی ، طراحی)
- ◆ تولید رسانه های صوتی و تصویری
- ◆ دریافت نمایندگی از شرکتهای داخلی و خارجی
- ◆ خدمات گردشگری

◆ امور تبلیغاتی

◆ واردات و صادرات

◆ انجام حرفه های گوناگون (رستوران ، آهنگری ، خیاطی ، نجاری ، خواربار فروشی ، میوه فروشی ، دکوراسیون ، و...)

◆ پرورش حیوانات خانگی جهت فروش

◆ پرورش دام ، طیور و آبزیان ، کشاورزی و باغداری

استراحت کوتاه



قسمت سوم

دستورالعمل تدوین طرحی برای کسب و کار

♦ تدوین یک طرح و به روز آوری آن ، قدم اول برای پایه ریزی کسب و کار شما است. بانکها ، وزارتخانه ها ، اشخاص ، موسسات اعتبار دهنده و نهاد هایی که از کارآفرینی حمایت می کنند ، بودجه خود را صرف طرحهایی می کنند که توجیه فنی و اقتصادی داشته باشد و بازگشت سرمایه را تضمین نماید.

قسمت های اصلی طرح کسب و کار

- ◆ خلاصه – نگاهی اجمالی به طرح توجیهی پیشنهادی .
- ◆ محصول یا خدمت- که کسب و کار براساس آن بنا شده است.
- ◆ تجزیه و تحلیل صنعت و بازار- بازار ، مشتریان و رقابت.
- ◆ استراتژی بازاریابی - تبلیغات ، روابط عمومی و ارتقا فروش.
- ◆ تامین اعتبار-
- مقدار سرمایه مورد نیاز
- پیش بینی جریان نقدی (برای بیشتر از یک سال ، با در نظر گرفتن بهترین و بدترین سناریو)
- صورت حساب سود و زیان (برای بیشتر از یک سال ، با در نظر گرفتن بهترین و بدترین سناریو)
- ◆ راه اندازی و مدیریت کسب و کار – افراد ، مهارتها و توانایی آنها
- ◆ اطلاعات تکمیلی – آمار مورد اعتمادی که موقعیت تجاری شناسایی شده را تایید می کند.

1- خلاصه

- ◆ مقدمه برای مخاطب بیان می کند که شما که هستید ، چه نوع کسب و کاری را می خواهید شروع کنید ، محل کار در کجا خواهد بود ، چه مقدار سرمایه برای کار شما لازم است ، چه مقدار و چه نوع تامین مالی نیاز خواهید داشت ، منابع مالی چگونه صرف خواهند شد و چگونه می خواهید آن منابع مالی را بازپرداخت نمایید.
- ◆ ذکر موارد فوق حائز کمال اهمیت است . اطلاعات داده شده قبل از مطالعه کامل طرح ، امکان بررسی مقدماتی را برای اعتباردهندگان فراهم آورده ، آنها را قادر می سازد تا دورنمایی از طرح شما داشته باشند.
- ◆ معذالک مقدمه ، بعد از آنکه تمامی عوامل و ابعاد طرح مورد پژوهش قرار گرفت و تکمیل گردید ، در آخرین مرحله تهیه می شود

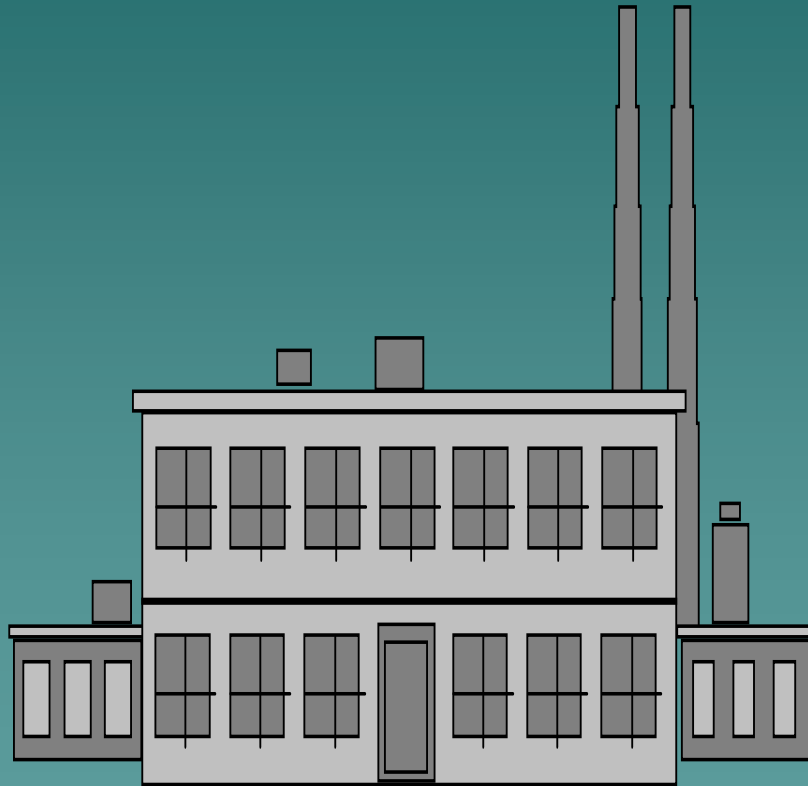
خودتان را توصیف کنید.

- ◆ خلاصه ای از بیوگرافی خود و تمام افراد کلیدی که در عملیات کاری شما دخیل هستند فراهم کنید. تجارب و تواناییهای اصلی خود را مشخص کنید .
- ◆ اطلاعات خود را طوری طراحی کنید که به این سوال پاسخ دهد: چرا من و شرکای تجاری من ، در این تجارت موفق خواهیم شد؟

نوع کسب و کار مورد نظر خود را توصیف کنید.

◆ به روشنی و وضوح کالاها یا خدماتی را که می خواهید بفروشید ، کسانی را که می خواهید این کالاها و خدمات را به آنها بفروشید ، و موارد استفاده کالاها و خدمات را شرح دهید. توضیح دهید که چرا مشتریان کالاها و خدمات شما را خواهند خرید و به چه قیمتی.

جا و مکان کسب و کار خود را شرح دهید.



♦ توضیح دهید که صنعت یا تجارت
پیشنهادی خود را در چه مکانی مستقر
خواهید ساخت و مزایای محل مورد نظر
خود را شرح دهید.

چه مقدار سرمایه برای تأسیس صنعت یا تجارت شما مورد نیاز است.



◆ کل سرمایه ای را که پیش بینی می کنید
کسب و کار پیشنهادی شما به آن نیاز
خواهد داشت مشخص کنید ، این سرمایه
چگونه مورد استفاده قرار خواهد گرفت ،
مروری تحلیلی بر داراییها و هزینه های
ثابت خود فراهم آورید.

مشخص کنید که چه مقدار و چه نوع تامین اعتبار مالی مورد نیاز است

◆ ممکن است مقداری از سرمایه مورد نیاز شما برای راه اندازی کار توسط خودتان فراهم گردد و باقیمانده آن از طرف شخص دیگری تامین شود. این شخص ممکن است مدیر یک بانک ، دوست یا عضوی از خانواده باشد. شرح روشنی درمورد مقدار تامین مالی مورد نیاز و محل برآورده شدن آن تهیه کنید .

◆ در صورتی که برای تأمین مالی کسب و کار خود پول قرض می کنید ، ملزم به بازپرداخت وام خود هستید. با دقت مشخص سازید که چگونه می خواهید پول دریافتی را بازپس دهید. این کار را بوسیله تعیین روز پرداخت ، مقدار پرداخت ، مدت زمان یا دوره پرداخت ، و نرخ بهره قابل پرداخت انجام دهید.

کسب و کار شما و بازار آن

- ◆ شما احساس می کنید ایده خوبی برای شروع کسب و کارتان در زمینه های تجاری یا صنعتی دارید و با هر کسی که آن را در میان گذاشته اید ، آن را تایید کرده است .
- ◆ حالا چگونه می خواهید ثابت کنید که طرح شما فرصتی خوب برای آغاز کار می باشد ، و سودآوری و تداوم خواهد داشت ؟ در این مرحله تفکر منطقی باید جایگزین کنکاش خلاق ذهنی گردد.
- ◆ ایده اولیه شما باید بوسیله اطلاعات علمی و صنعتی مورد پشتیبانی قرار گیرد و تایید شود.
- ◆ شما نیازمند تحقیق بازار هستید.
- ◆ بعنوان شروع کار برنامه ریزی تحقیق بازار ، بطور خلاصه و با کلمات خودتان ، ایده ارزشمندی را که برای کسب و کار دارید شرح دهید.

تحقیق بازار

- ◆ پژوهش بازار ، شامل جمع آوری و تجزیه و تحلیل اطلاعات بازار برای تصمیم گیری کلی در مورد طرح توجیهی شما است.
- ◆ جستجوی شما می تواند با روش های مختلف از خواندن روزنامه گرفته ، تا تعیین تعداد و انواع حرفه ها و صنایعی که در محدوده محلی شما فعالیت می نمایند ، یا روش های تحقیق علمی از طریق مطالعه کتابخانه ای ، جمع آوری و تحلیل پرسشنامه ها ، و بازدید های علمی انجام شود.
- ◆ قبل از نوشتن طرح توجیهی ، کسب اطلاعات پژوهشی کامل بمنظور شناسایی محصولات یا خدمات قابل عرضه در بازار ، انتخاب یک محل مناسب ، تعیین اندازه و مشخصات بازار هدف ، مشخص کردن بهترین روش بازاریابی محصولات یا خدمات مورد نظر ضرورت دارد.

تحقیقات بازار گامی اساسی برای تعیین ارزش اقتصادی کسب و کار پیشنهادی توسط شما محسوب می گردد ، زیرا شما را قادر می سازد تا:

- ♦ نیاز واقعی به کسب و کار پیشنهادی ، و میزان تقاضای احتمالی برای محصول یا خدمت مورد نظر را بررسی کنید.
- ♦ مشتریان بالقوه خود را شناسایی و دامنه نیاز آنها را تعیین نمایید ، این عمل به شما امکان میدهد ، تا محصولات و خدمات تولیدی خود را با سلیقه ها و نیازمندیهای آنان منطبق نمایید.
- ♦ با بررسی روند عمومی صنعت و رقبایتان قادر خواهید بود ، کسب و کارهای مشابه را شناسایی نمایید.
- ♦ دریابید که چه محصولات یا خدماتی مورد پسند بازار قرار خواهند گرفت و
- ♦ چه فرصتهای جدیدی در پیش روی شما قرار دارد.

محصولات یا خدمات شما

- ◆ هنگامی که برنامه تحقیقات بازار را آماده کردید ، قادر خواهید بود تا نگرشی اجمالی بر ایده اولیه خود داشته باشید.
- ◆ اکنون بایستی جزئیات مربوط به کالا یا خدمتی که قصد ارائه آن را دارید ، تشریح نمایید. شما با انجام این کار ، گامی دیگر در پیشبرد و ارزشیابی طرح پیشنهادی خود برداشته اید.
- ◆ آیا تمایل دارید تا کالا ها و خدمات متنوعی را بفروشید ؟
- ◆ در اینصورت ، ضمن بررسی پتانسیل هر کالا یا خدمت ، باید در مورد شناسایی کالا یا خدمت اصلی که قصد عرضه آن را دارید ، فکر کنید.

تجزیه و تحلیل صنعت شما

◆ نوع کسب و کاری که قصد شروع آن را دارید ، بروشنی در ذهن خود ارزیابی کنید.
آیا کسب و کار مورد نظر شما تولید یک محصول ، عرضه یک خدمت ، تامین خدمات شهری ، انجام خرده فروشی ، یا ارائه کالا بصورت عمده فروشی است ؟
شاید هدف شما ارائه ترکیبی از انواع فوق باشد .

توسعه پایدار

♦ توسعه پایدار ، توسعه ای است که نیازها و آرمان های نسل حاضر — که شما هستید — را برآورده می نماید و توانایی نسل آینده را — فرزندان و نوادگان شما را - برای رسیدن به رفاه به مخاطره نمی اندازد. توسعه پایدار ما را ملزم می کند تا با تلاش خود بین توسعه اقتصادی ، حفاظت محیط زیست ، و اهداف اجتماعی توازن لازم را برقرار نماییم. ما باید ضمن کوشش برای کسب سود ، به فکرمنافع مردم و حفظ محیط سیاره ای که در آن زندگی می کنیم ، باشیم.

بلند همتان

هیچ چیز هیجان انگیزتر
از ساختن آینده نیست...



دایر کردن کسب و کار

◆ معمولاً تاسیس کسب و کاری کوچک در چهار گام انجام می شود:

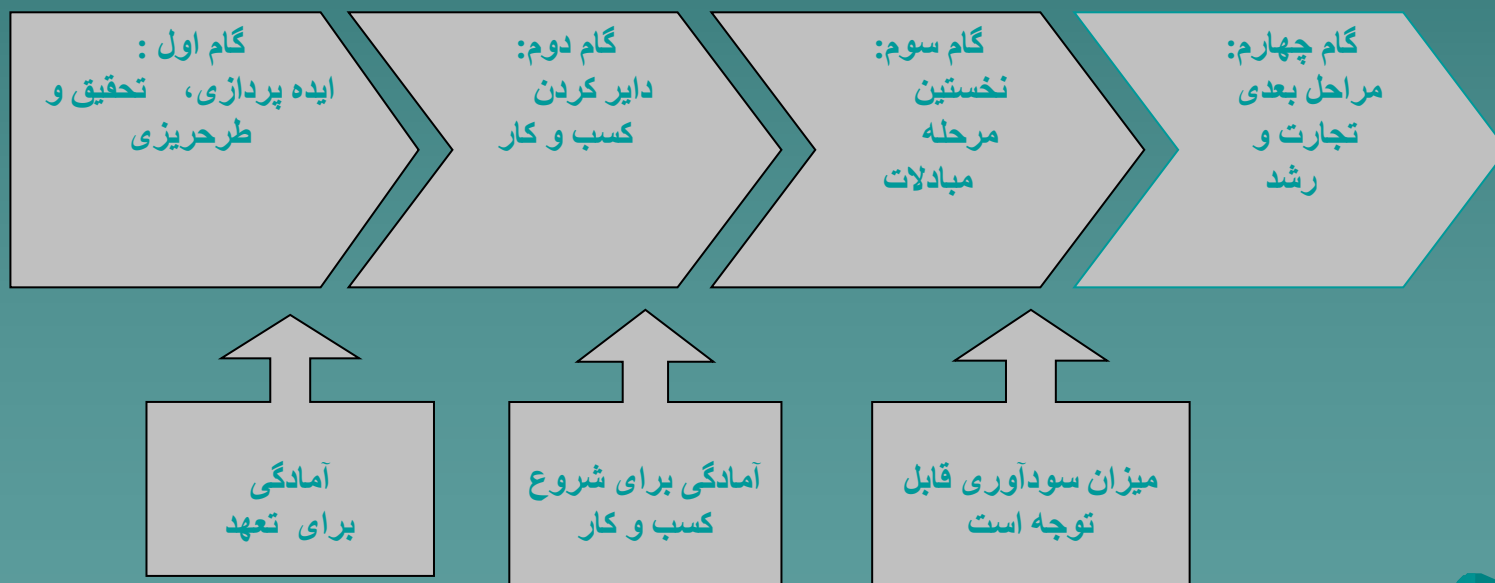
◆ گام اول: /ایده پردازی، تحقیق و طرحریزی. این مرحله ای است که شما ایده خود را می آفریند، بازار را مورد پژوهش قرار می دهید و طرح کسب و کار خود را آماده می کنید. اگرچه برای اجرای این مرحله باید زمان زیادی صرف نمود (حداقل چند ماه)، معمولاً میزان هزینه ها زیاد نیست و اغلب اوقات می تواند، توسط شرکای تجاری آینده شما تامین شود.

- گام دوم: د/یر کردن کسب و کار. این مرحله شامل تمام فعالیتهایی است که قبل از آنکه شروع به انجام کسب و کار کنید ، باید انجام شود. این مرحله زمانی آغاز می شود که متعهد به برقراری کسب و کار می شوید و تا زمانی ادامه می یابد که آماده گشایش و راه اندازی کار خود باشید. در طی این مرحله شاید لازم باشد پول زیادی را صرف ثبت شرکت ، خرید تجهیزات و ماشین آلات ، خرید مواد و قطعات ، اجاره یا خرید محل کسب و کار (در صورتیکه نتوانید کار را از خانه خودتان شروع کنید) کنید.

- گام سوم: نخستین مرحله مبادلات. این مرحله از زمانی آغاز می شود که اولین محصول خود را آماده تحویل به بازار کرده باشید ، و تا زمانی ادامه می یابد که از نظر مشتری ، درآمد و... روی پای خود ایستاده باشید. در این دوره درآمد حاصل از فروش قابل توجه نیست (معمولاً ، حداقل برای مدتی ، کمتر از هزینه های عملیاتی است). مبلغ کسر بودجه در این برهه باید از محل پس انداز قبلی شما و یا از طریق پشتیبانی مالی سایرین ، تامین شود.

- گام چهارم: مبادلات بازرگانی در مراحل بعدی ورشد. بالاخره کسب و کار رونق می گیرد ، و درآمدها نسبت به هزینه ها افزایش می یابد. در این گام درآمد ها شروع به افزایش می کند(و شما می توانید بدهی ناشی از وام های دریافتی در طی سه گام قبلی را بازپرداخت نمایید).

طرح توجیهی شما باید حداقل تا گام سوم و همچنین دستیابی به سود در گام چهارم را تضمین نماید ،
بنابراین شما و سایر همکاران شما (که شامل سرمایه گذاران نیز می شود) از این طریق در می
یابید که کسب و کار در چه زمانی به مرحله سودآوری می رسد.



برنامه مالی

- ◆ يك برنامه مالی حداقل به دو دلیل تهیه می شود :
- ◆ اول اینکه ، به شما امکان می دهد ، نیاز های سرمایه ای خود را مشخص نمایید ،مخصوصاً زمانی که کسب و کار را بتازگی دایر کرده اید و در سال های اولیه کار خود هستید .
- ◆ دوم اینکه ، برنامه مالی به شما نشان می دهد ، که چه موقع ، می توانید انتظار درآمدی اضافه بر هزینه ها داشته باشید .

دلایل ورشکستگی شرکت ها

♦ وقتی پول شرکتها تمام شود ، ورشکست می شوند. تقریباً همه شرکتهایی که در چند سال اخیر ورشکست شده اند ، در يك مورد اشتراك داشته اند :

مخارج آنها از درآمدها بیشتر بوده ، تا جایی که دیگر چیزی در حسابهای بانکی آنها باقی نمانده است . اگر يك برنامه مالی مناسب تهیه کنید ، می توانید ریسک چنین اتفاقاتی را که ممکن است ، در کسب و کار شما نیز رخ دهد ، کاهش دهید .

تدوین برنامه مالی

◆ تهیه صورتحساب جریان وجوه نقدی ؛

◆ محاسبه مقدار نقدینگی لازم که کسب و کار شما برای تامین کسر بودجه (از پس انداز خودتان ، دوستان ، بستگان ، امتیازات دولتی ، وامهای بانکی و...) درگام های اولیه باید در اختیار داشته باشد ؛

◆ شناختن منابع مختلف تامین مالی (پس انداز خودتان ، وامهای بانکی ، سرمایه گذاران ، افراد خیر و ...) و نقاط قوت و ضعف هر کدام ؛

◆ تجزیه و تحلیل عملکرد تجاری احتمالی به منظور شناخت منابع ارزش افزوده و اینکه چگونه می توانید ارزش افزوده کسب و کار خود را در میان مدت بهبود بخشید .

ده گام برای آماده کردن برنامه مالی

◆ گام اول بودجه هزینه های تأسیس و زمان بندی تأسیس

◆ گام 1-1- فعالیتهای لازم برای تأسیس را شناسایی نمایید — وظایف و فعالیتهایی که قبل از شروع واقعی کسب و کار و فروش محصول یا خدمت خودتان باید انجام شود ، فهرست نمایید. هزینه هریک از این وظایف و فعالیتهای را برآورد نمایید . آنگاه این هزینه ها را برای بدست آوردن مجموع بودجه تأسیس با هم جمع کنید. همچنین برای برآورد هزینه لازم است ، بهترین و بدترین شرایط احتمالی را حدس بزنید.

مراحل و هزینه های تأسیس : هزینه به هزار ریال

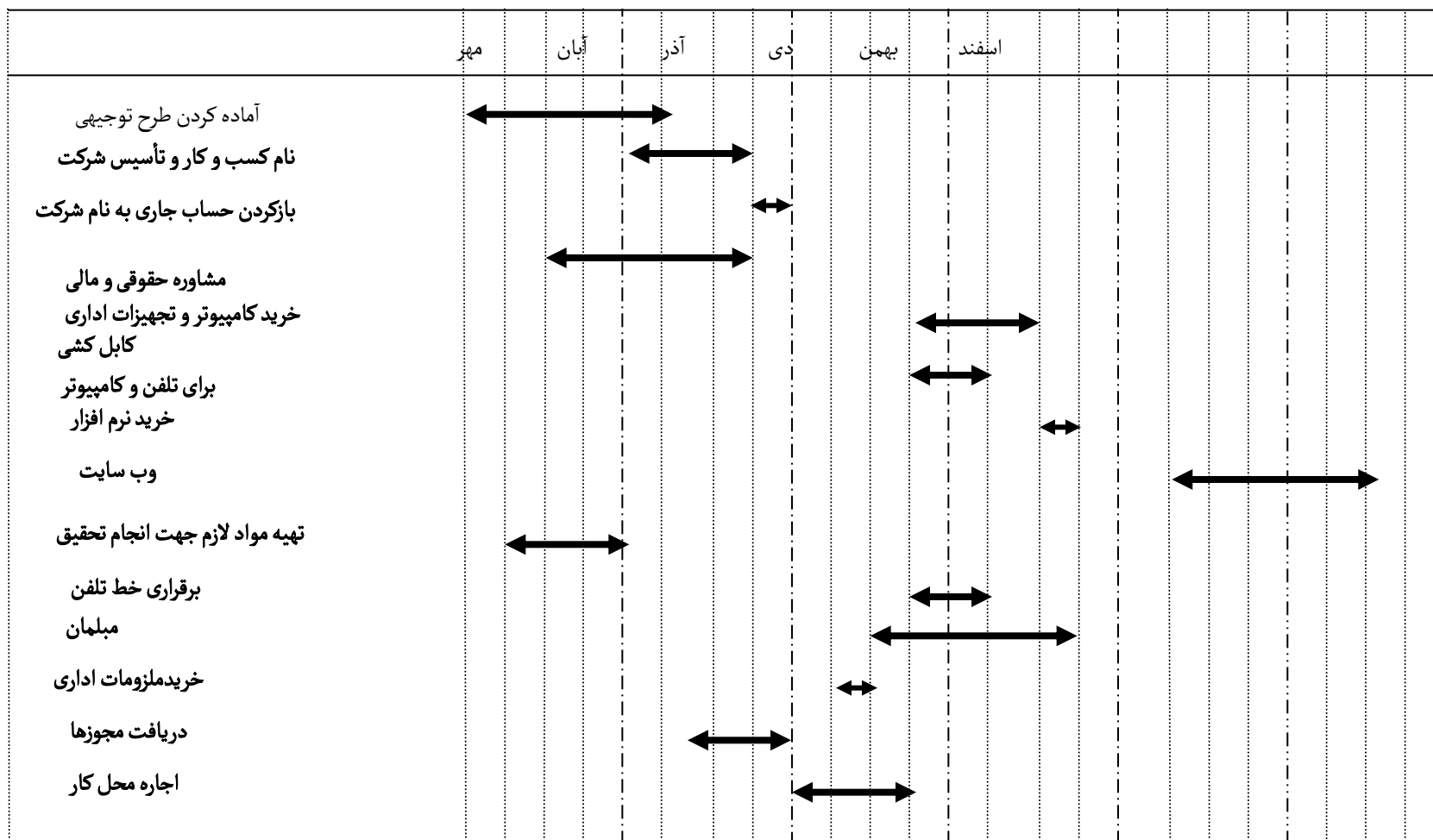
150	آماده کردن طرح توجیهی
760	نام کسب و کار و تأسیس شرکت
-	بازکردن حساب جاری به نام شرکت
100	مشاوره حقوقی و مالی
8200	خرید کامپیوتر و تجهیزات اداری
65	کابل کشی برای تلفن و کامپیوتر
700	خرید نرم افزار
300	وب سایت
100	برقراری خط تلفن
1200	مبلمان
230	تهیه مواد لازم جهت انجام تحقیق
150	خرید ملزومات اداری
120	دریافت مجوزها
50000	اجاره محل کار

61770

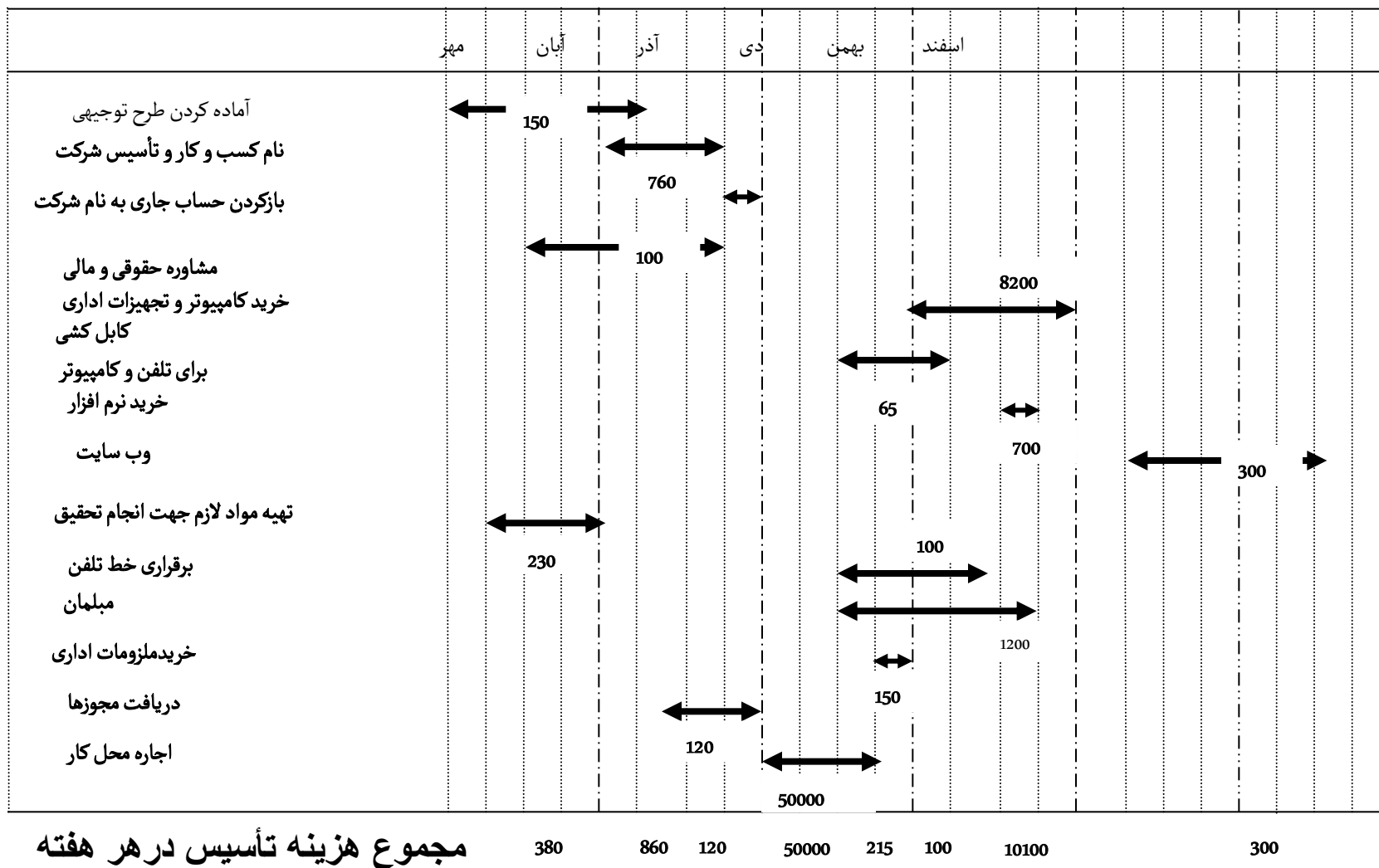
مجموع بودجه تأسیس

=====

◆ گام 2-1- مدت زمان لازم برای انجام هر یک از فعالیتهای
را برآورد نمایید. و بر اساس تاریخ احتمالی شروع و پایان
برنامه ریزی کنید. سعی کنید فعالیتهای خود را براساس
برنامه زمانبندی انجام دهید



هزینه قابل پرداخت برای انجام هر یک از فعالیتها را روی نمودار زمان بندی بنویسید



گام دوم - درآمد حاصل از فروش احتمالی خود را حداقل برای مدت دو سال برآورد نمایید

♦ گام 1-2- با استفاده از نتایج تحقیق بازار ، میزان فروش مورد انتظار خود را برای دو سال آینده برآورد کنید. این فروشها را در ماهی که انتظار انجام فروش را دارید ، نشان دهید. اگر بیش از یک محصول یا خدمت ارائه می کنید ، برآورد خود را برای هریک بنویسید. (با استفاده از نمودار زمان بندی فوق)

◆ گام 2-2- درآمد مورد انتظار برای هر محصول را از طریق ضرب کردن میزان فروش مورد انتظار در قیمتی که تعیین کرده اید بدست آورید. درآمد حاصل از فروش محصولات و خدمات را برای رسیدن به فروش ناخالص کسب و کار خود با هم جمع کنید.

◆ سناریو های مختلفی را برای بهترین ، بدترین و محتمل ترین وضعیت پیش بینی کنید.

◆ گام 2-3- این ارقام را با توجه به تأخیر احتمالی در پرداخت تنظیم نمایید.

گام 3- سرفصل های هزینه خود را شناسایی نموده و طبقه بندی کنید.

♦ گام 1-3- کار خود را با تهیه فهرست از همه هزینه هایی که ممکن است در خلال اولین و دومین سال عملکرد شما بوجود بیاید آغاز کنید. سپس آنها را در یکی از دسته های زیر طبقه بندی نمایید:

♦ هزینه های متغیر تولیدی (بجز حقوق و دستمزد) — این دسته از هزینه ها شامل هزینه مواد و خدماتی است که در صورت تغییرات میزان تولید تغییر می کند.

◆ هزینه های حقوق و دستمزد

◆ هزینه های ثابت تولیدی و سربار (بجز حقوق و دستمزد) — تلفن ، اجاره ،
ملزومات ، حسابداری

◆ هزینه های سرمایه ای — خرید تجهیزات ، ماشین آلات ، دارایی ثابت ، (بجز
مواردی که بعنوان بخشی از بودجه تأسیس بحساب آورده اید).

◆ سود

◆ مالیات بر درآمد

گام 4- برآورد هزینه های متغیر تولید (باستثنای هزینه های حقوق و دستمزد)

◆ گام 1-4- اگر محصول تولیدی می سازید ، حجم تولید را برآورد کنید. در صورتیکه خرده فروش یا عمده فروش هستید ، میزان فروش را تخمین بزنید. میزان تولید را می توان با محاسبه میزان فروش بعلاوه تولید اضافی برای برآوردن تقاضا محاسبه نمود:

◆ موجودی اضافی برای مقابله با نوسانات فروش ، و

◆ ضایعات ناشی از عوامل مختلف مانند نمونه مجانی ، شکستن ، دله دزدی ، و
اتلاف

◆ گام 2-4- ارتباط بین حجم تولید خود را با فهرست هزینه های متغیر تولید روی کاغذ بیاورید.

◆ گام 3-4- نتایج حاصله از گامهای 1-4 و 2-4 را برای محاسبه مقدار مواد اولیه و خدمات مورد نیاز برای خرید ، در سطح تولید مورد انتظار بکار ببرید.

◆ گام 4-4- ببینید ، هر یک از اقلام فهرست هزینه های متغیر تولید ، به چه میزان برای یک واحد از محصول تولیدی افزایش می یابد. و آن را در حجم مورد انتظار برای خرید (لیست مواد و ملزومات مورد نیاز جهت تولید یک واحد محصول) خود ضرب کنید.

گام 5- برآورد هزینه های حقوق و دستمزد

- ◆ گام 1-5- تعداد کارکنانی را که برای گرداندن کسب و کار خود نیاز دارید ، محاسبه کنید. با توجه به اندازه ، ماهیت و میزان تخصصی بودن ، فرهنگ کاری در محل ، نوع تکنولوژی مورد استفاده نیروی انسانی خود را شامل کارگران ، کارمندان ، پیمانکاران فرعی ، کارکنان موردی ، مدیران ، اعضا هیأت مدیره و ... برآورد کنید.
- ◆ در انجام این محاسبات ، به یاد داشته باشید که باید عواملی مانند تعطیلات رسمی ، مرخصی سالیانه ، مرخصی استعلاجی ، و غیره را باید بحساب بیاورید. قاعده اساسی برای موفقیت آن است که هر یک از کارکنان با احتساب تعطیلات باید 220 روز در سال به کار مفید مشغول باشد.

◆ گام 2-5- هزینه های کار مستقیم و کار غیرمستقیم کارکنان را محاسبه کنید.

◆ هزینه های کار مستقیم ، هزینه هایی است که مستقیماً در ایجاد ارزش افزوده و کار آنها در تولید محصول یا خدمت اصلی شما قابل ردیابی است .

◆ هزینه های کار غیر مستقیم ، هزینه هایی است که برای پشتیبانی از عملیات تولید محصول و ارائه خدمت صورت می گیرد. مانند کارگزینی ، حسابداری ، سرپرستی و...

◆ در هنگام استخدام نیروی کار جدید خصوصاً از نوع غیر مستقیم آن ، با حسابداران و حقوق دانان مشاوره کنید ، زیرا عواقب مختلفی به همراه خواهد داشت.

♦ گام 3-5- هزینه حقوق و دستمزد هر گروه از کارکنان را در تعداد آنها ضرب کنید و سپس برای بدست آوردن میزان حقوق ، دستمزد ، وحق العمل ، آنها را بطور جداگانه با هم جمع کنید.

♦ این هزینه ها را بطور ماهانه بر اساس زمان بندی مورد انتظار برای پرداخت طبقه بندی کنید.

گام 6- برآورد هزینه های ثابت و هزینه های سرمایه ای ، حداقل برای دو سال آینده

♦ گام 1-6- در گام سوم هزینه های سربار و هزینه های سرمایه ای را کسب و کار خود را شناسایی نمودید. برای هر یک از موارد این فهرست ، مقداری را که انتظار پرداخت آن را دارید ، برآورد نموده و هزینه ها را براساس ماه هایی که پرداخت خواهند شد ، زمان بندی نمایید. جزئیات محاسباتی خود را ذکر نموده و تمام فرضیاتی را که برای این محاسبات در نظر گرفته اید ، بیان نمایید.

گام 7- هزینه بهره وام ها و مالیات بر درآمد خود را محاسبه کنید

♦ گام 1-7- میزان وام مورد نیاز خود را بر اساس روش پیشنهادی در گام 10 برآورد نمایید. اگر از انواع مختلفی از وامها استفاده می کنید آنها را بطور جداگانه نمایش دهید.

♦ گام 2-7- نرخ بهره سالیانه هر یک از وامها را برآورد کنید.

♦ **گام 3-7-** برای محاسبه میزان بهره سالیانه دیون خود ، اصل وام را در نرخ بهره آن ضرب کنید (برای مثال ، یکی از اقوام شما وامی با بهره 5% به شما داده و وام دیگری با نرخ بهره 20% از بانک گرفته اید) سپس هر یک را بطور جداگانه محاسبه کنید.

♦ **گام 4-7-** میزان مالیات بردرآمد خود را محاسبه کنید. اگر این مالیات بر میزان سرمایه یا وام مورد نیاز شما تأثیر دارد ، محاسبات گام 7 را دوباره انجام دهید.

گام 8- جریان وجوه نقد را تخمین بزنید

- ◆ گام 1-8- حالا شما تمام اطلاعات مورد نیاز را برای تهیه کاربرگ جریان وجوه نقد (بعنوان یکی از مهمترین صورتهای مالی) در اختیار دارید.
- ◆ در گام 1 هزینه های تأسیس را محاسبه کرده اید.
- ◆ در گام 2 دریافت های نقدی از عملیات تجاری خود را حساب کرده اید.
- ◆ در گامهای 4-6 میزان پرداخت های نقدی برای عملیات تجاری ، سربارها و هزینه های سرمایه ای خود را بدست آورده اید
- ◆ سرانجام در گام 7 میزان بهره وامهای دریافتی را برآورد نموده اید.

♦ مجموع این موارد جریان وجوه نقدی پرداختی و دریافتی شما را نشان می دهد.

♦ اگر جریان وجوه نقدی شما در یکی از ماهها منفی است

(اگر مصارف شما از منابع تان بیشتر است) در آن ماه دچار کمبود نقدینگی خواهید

شد. اگر جریان نقدی شما مثبت است ، نشان می دهد ، شما در آن ماه مازاد

نقدینگی دارید.

گام 9- برآورد مجموع سرمایه گذاری مورد نیاز

- ◆ گام 1-9- کسب و کار شما برای انجام عملیات خود در ماه اول ، چهارماه اول ، و سال اول ، چقدر پول نیاز دارد ؟ برای تامین مالی خود به چه میزان باید از دیگران وام بگیرید ؟
- ◆ کاربرگ جریان وجوه نقدی شاید مهمترین سندی باشد که تنظیم خواهید نمود. این کاربرگ بدقت نشان می دهد ، که در هر دوره به چه مقدار پول نیاز دارید ، یا چه میزان مازاد برای سرمایه گذاری مجدد یا بازپرداخت بدهی ها در اختیار خواهید داشت.
- ◆ کمبود نقدینگی ، بیانگر نیاز به سرمایه گذاری یا اخذ وام بیشتر است که می تواند از محل پس انداز شما ، وامهای بانکی ، کمک های دولتی ، یا سایر منابع تامین شود.

گام 10- برآورد میزان تأمین مالی مورد نیاز از طریق وام

♦ گام 10-1- سرمایه را که می توانید از محل پس انداز خودتان (با فرض اینکه شما بجای اخذ وام از پول خودتان استفاده می کنید) ، از سایر سرمایه گذاران (دوستان ، اقوام ، قطب ها صنعتی و اقتصادی ، بانکها و...) و از کمک های دولتی جمع آوری کنید.

♦ مقدار سرمایه خود را از کل سرمایه گذاری مورد نیاز کم کنید . این کار به شما میزان پولی را نشان خواهد داد که باید بصورت وام قرض بگیرید. ارقام حاصل از این محاسبات را در گام 1-7 مورد استفاده قرار دهید.

گام 2-10 امکان پذیر بودن دریافت وام را بررسی کنید

◆ عوامل زیادی وجود دارد که ممکن است برآورد های اولیه شما را مورد تردید قرار دهد. مهمتر از همه ، آن است که ممکن است بانکها بدلیل اینکه شما بتازگی کار خود را آغاز کرده اید ، از پرداخت وام خودداری کنند. دوم اینکه ، ممکن است دریابید که توانایی بازپرداخت وام دریافتی را ندارید (گام 3-7).

◆ تجربیات نشان میدهد ، بسیاری از کسانی که بتازگی کار خود را آغاز کرده اند ، تا ماهها ، شاید سالها ، تا زمانی که نتوانسته اند به یک موسسه اعتباری ثابت کنند که ثبات مالی لازم برای بازپرداخت وام را دارند ، موفق به دریافت هیچگونه تسهیلات اعتباری نگردیده اند. البته مزیت وام نگرفتن ، عدم نیاز به پرداخت هزینه های بهره است.

گام 3-10- تا زمانیکه به یک حدود امکان پذیر از نیاز به وام نرسیده اید ، روی برنامه مالی خود کار کنید

♦ اگر اولین برآورد شما از میزان وام مورد نیاز امکان پذیر نبود ، بایستی روی برنامه مالی خود ، آنقدر کار کنید تا نیازمندی خود را به وام تا حد ممکن پایین بیاورید. انجام این کار به طرق زیر ممکن است:

♦ کاهش هزینه های عملیاتی یا تجدید نظر در خرید تجهیزات

♦ استفاده بیشتر از پس انداز خودتان برای سرمایه گذاری در کسب و کار ، یا پیدا کردن تامین کنندگان مالی دیگر (مانند افراد خیر و سازمانهای خیریه)

♦ هراسی از کار مجدد روی تمام طرح توجیهی خود نداشته باشید ، اگر اعداد و ارقام ، در مرحله اول با شما سر سازگاری ندارد ، ناامید نشوید ، بروز مشکلات این فرصت را برای شما فراهم می نماید که با یک راه حل هوشمندانه ، آنها را حل کنید.





یه هیزم شکن وقتی خسته میشه که تبرز کند بشه ، نه اینکه هیزمش زیاد بشه ! تبر ما انسان ها

باورهامونه نه آرزو هامون