

# [نام شرکت]

شعار شما

طرح کسب و کار

تاریخ تنظیم:

اطلاعات تماس

نام و نام خانوادگی

آدرس ایمیل

شماره تلفن

آدرس وبسایت

آدرس شرکت

کشور مربوط به ثبت شرکت

## فهرست مطالب

۴	خلاصه اجرایی
۴	فرصت‌ها
۴	انتظارات
۴	فرصت‌ها
۴	مشکلات و راه‌حل‌ها
۴	بازار هدف
۵	رقبا
۵	اجرا
۵	بازاریابی و فروش
۶	عملیات اجرایی
۶	مایلستون‌ها و معیارها
۷	شرکت
۷	بررسی اجمالی شرکت
۷	تیم‌ها
۷	طرح مالی
۷	پیش‌بینی
۹	تأمین مالی
۱۰	صورت‌های مالی
۱۳	ضمیمه
۱۳	صورت سود و زیان
۱۵	ترازنامه
۱۷	صورت جریان وجوه نقد

## خلاصه اجرایی

### فرصت‌ها

#### خلاصه مسئله

دستورالعمل: خیلی کوتاه توضیح دهید که چرا کسب‌وکارتان باید وجود داشته باشد و چه مشکلی را می‌خواهید برای مشتریانان حل کنید؟

#### خلاصه راه‌حل

خلاصه آنچه را که شرکتتان قرار است انجام دهد، بنویسید؛ خلاصه اجرایی باید بسیار کوتاه باشد. در ادامه طرح می‌توانید جزئیات بیشتری را در این مورد ارائه دهید.

#### بازار هدف

در این قسمت مشتری هدف یا بخش موردنظر از بازار هدف خود را بیان کنید. در این بخش هم باید همه چیز را در خلاصه اجرایی بسیار مختصر ذکر کنید و جزئیات بیشتر را در ادامه طرح اضافه کنید.

#### رقبا

رقبای کلیدی خود را به طور خلاصه بیان کنید و بگویید که مشتریانان چه کسانی را در مقابل کسب‌وکار شما در نظر خواهند گرفت؟

#### چرا کسب‌وکار شما؟

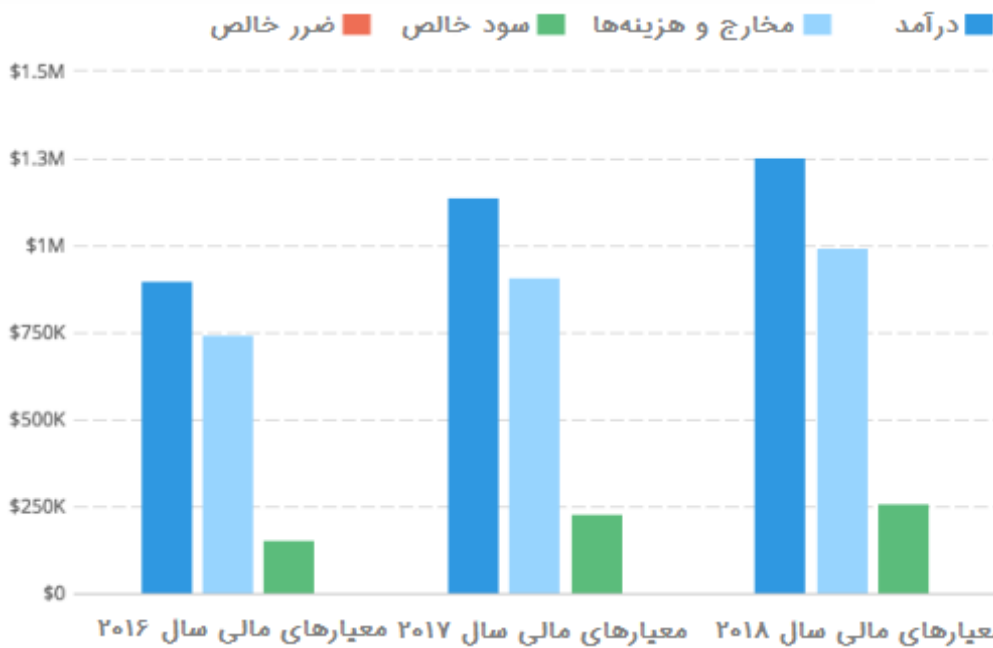
در این بخش بررسی کوتاهی در رابطه با خود و تیمتان بنویسید. از خودتان بپرسید چرا افراد مناسبی برای راه‌اندازی این کسب‌وکار هستید؟

#### انتظارات

#### پیش‌بینی‌ها

مروری کوتاه بر اهداف مالی خود داشته باشید و آن‌ها را بنویسید. به این سؤالات پاسخ دهید که در سال آینده چه میزان فروشی را پیش‌بینی می‌کنید؟ اهداف بلندمدتتان برای فروش چه چیزهایی هستند؟

#### موارد مالی مهم بر اساس سال



دستورالعمل‌ها: چارت اصلی معیارهای مالی خود را در قسمت بالا وارد کنید. برای رسم چارت نیز می‌توانید از ابزارهایی مانند LivePlan استفاده کنید که به طور خودکار این کار را برایتان انجام می‌دهند.

### بودجه موردنیاز

اگر در حال نوشتن طرحی برای جمع‌آوری پول برای کسب‌وکار خود هستید، خلاصه‌ای از آنچه می‌خواهید را در آن وارد کنید. اگر هزینه موردنیاز آن را از سرمایه‌گذاران نمی‌خواهید یا وام نمی‌گیرید، این بخش را می‌توانید حذف کنید.

## فرصت‌ها

### مشکلات و راه‌حل‌ها

دستورالعمل: در مورد مشکلاتی که می‌خواهید حل کنید، جزئیاتی کمی بیشتر از آنچه در خلاصه اجرایی آورده‌اید، بنویسید. از خودتان سؤال کنید که مشتریانان به چه چیزهایی نیاز دارند؟ آن‌ها به کدام یک از کالاهای بهتر، کالایی ارزان‌تر یا تنها مرکز خریدی در مکانی بهتر احتیاج دارند؟ در ادامه توضیح دهید که چرا باید مشتریان بخواهند از شما خرید کنند؟

### راه‌حل خودتان

جزئیات بیشتری را فراتر از آنچه در خلاصه اجرایی نوشته‌اید، در مورد محصول یا خدمات خود ارائه دهید. به این سؤال پاسخ دهید که چه چیزی در مورد شرکتتان منحصر به فرد و خاص است که به وسیله آن می‌خواهید کسب‌وکارتان را از سایر رقبا متمایز کنید؟

### بازار هدف

## اندازه بازار فروش و بخش‌های آن

در این بخش مشتریان اصلی خود را توصیف کنید؛ بگویید که آن‌ها چه کسانی هستند و ویژگی‌های اصلی‌شان چیست؟ همچنین اگر شرکتتان چندین گروه مشتریان را که به آن‌ها بخش‌های مختلف بازار نیز گفته می‌شود، هدف قرار داده است، ویژگی‌های هر گروه را در این قسمت توصیف کنید. در صورت امکان، جزئیات مربوط به تعداد افراد هر بخش و میزان بزرگ بودن کل بازار مخاطبان را هم در این قسمت وارد کنید.

## رقبا

### گزینه‌های فعلی

در این بخش نیز باید رقبای فعلی خود را شرح دهید. به این سؤال پاسخ دهید که مردم به جای محصولات شما از چه محصولات یا خدماتی استفاده می‌کنند؟

### مزایای شرکت خودتان

در این قسمت توضیح دهید که چرا محصول یا خدمات شما از محصول رقبا بهتر است. همچنین باید مطمئن شوید، هر مزیت رقابتی که ممکن است داشته باشید، مانند حق ثبت اختراع یا هر مؤلفه منحصر به فرد دیگری تنها برای کسب‌وکار خودتان است.

## اجرا

### بازاریابی و فروش

#### طرح بازاریابی

درباره چگونگی برنامه‌ریزی برای خبرسانی در مورد محصول خود به بازار یا بازارهای هدف‌تان توضیح دهید. به این سؤال پاسخ دهید که آیا از تبلیغات استفاده خواهید کرد؟ شاید بخواهید برای این منظور از روش تدوین استراتژی بازاریابی محتوا استفاده کنید. برنامه‌های بازاریابی کسب‌وکار‌تان هر چه که باشند، آن‌ها را در این بخش توصیف کنید.

#### برنامه فروش

دستورالعمل: اگر شرکتتان برای برقراری معاملات فروش به افرادی برای انجام این کار اعتماد می‌کند، پس به برنامه فروشی مناسب نیاز دارید. در طرح فروش باید توضیح دهید که چگونه افرادی را که به محصول یا خدماتتان علاقه دارند، به مشتریان خریدار محصولاتتان تبدیل خواهید کرد. با وجود این، اگر در حال راه‌اندازی کسب‌وکارهای سیاری مانند کامیون‌های فروش مواد غذایی هستید، این بخش اهمیت کمتری برایتان دارد و می‌توانید آن را حذف کنید. در مقابل، اگر قصد شروع کسب‌وکار بزرگی مانند پیاده‌سازی نرم‌افزارهای سازمانی یا افتتاح نمایندگی فروش اتومبیل را دارید، باید همه چیز را

مستند کنید و بدانید که چگونه می‌خواهید میزان فروش، معاملات و تعامل با مشتریان را توسعه دهید.

## عملیات اجرایی

### مکان‌ها و امکانات

در این بخش نیاز است که مکان‌های فیزیکی مربوط به شرکتتان را شرح دهید. این مکان‌ها دفتر کار، فروشگاه‌ها، کارخانه‌های تولیدی، مکان‌های مربوط به نگهداری تجهیزات و هر آنچه مربوط به کسب‌وکارتان است را شامل می‌شوند. در این قسمت باید بنویسید که چه مکان‌هایی را دسترس دارید و در حال حاضر چه میزان فضایی می‌تواند نیازهایتان را برآورده کند؟ در آینده به چه میزان فضایی نیاز خواهید داشت؟

### تکنولوژی

در این بخش به توصیف ویژگی‌های همه نرم‌افزارها، سخت‌افزارها یا سایر تکنولوژی‌های اطلاعاتی مهمی می‌پردازید که اکنون در کسب‌وکارتان استفاده می‌کنید و همچنین باید ویژگی‌های آنچه که قصد دارید در آینده و در سازمانتان از آن‌ها استفاده کنید را در این بخش بیاورید. این تکنولوژی‌ها ممکن است سیستم‌های فروش برای دریافت پرداختی‌ها، ابزار تجارت الکترونیک برای وبسایتتان، روش ارتباط با مشتری برای مدیریت خط ارتباط با مخاطب، ابزارهای بازاریابی برای جذب مخاطب و غیره را شامل شوند.

### تجهیزات و ابزارها

دستورالعمل‌ها: تجهیزات خاصی را که برای انجام کار خود در اختیار دارید یا قصد تهیه آن‌ها را دارید، لیست کنید. انجام این کار یکی از مؤلفه‌های مهم طرح کسب‌وکار بسیاری از شرکت‌های صنعتی محسوب می‌شود.

## مایلستون‌ها و معیارها

### مایلستون‌ها

در این بخش مایلستون‌های اصلی و تاریخ‌هایی را ذکر کنید که امیدوارید در آن تاریخ‌ها کارهایتان را به پایان برسانید. اگر پیش از این به اهداف اصلی کسب‌وکارتان دست یافته‌اید، آن‌ها را در این قسمت یادداشت کنید تا گواهی بر این باشند که کسب‌وکارتان از جانب مخاطبان مورد توجه قرار گرفته است؛ به عبارت دیگر، کسب‌وکارتان توجه مثبت مشتریان احتمالی را جلب کرده است.

### معیارهای کلیدی

در این قسمت باید توضیح دهید که کدام معیارهای عملکردی برای درک نحوه عملکرد کسب‌وکارتان مهم هستند. همچنین باید مشخص کنید که موفقیت برایتان چه معنایی دارد و چگونه می‌توانید در صورت رسیدن به موفقیت آن را تشخیص دهید؟

## شرکت

### بررسی اجمالی

از این قسمت برای تعیین مالکیت شرکت خود استفاده کنید. اگر شرکتتان بیش از یک مالک دارد، نام هر یک از آن‌ها و همچنین میزان مالکیت سهام آن‌ها را شرح دهید. همچنین ساختار قانونی شرکت خود را مشخص کنید و ذکر کنید که آیا شرکتتان کسب‌وکاری شرکت انحصاری است؟ به این معنی که تنها برای خودتان کار می‌کنید؟ آیا شرکایی با مسئولیت محدود (LLC) یا شرکایی مانند مؤسسات سرمایه‌گذاری سازمانی (LLP) همکاری کرده‌اید؟ در این نوع شراکت‌ها بخشی از سود کسب‌وکار به شرکای مربوطه منتقل می‌شود. اگر هم سازمانی غیرانتفاعی تأسیس کرده‌اید، در این بخش توضیحی اجمالی ارائه دهید. برخی دیگر از انواع کسب‌وکارها به شرکت‌های نوع S یا C مربوط می‌شوند که درآمد آن‌ها به شرکا و همچنین بخشی از آن به مالیات اختصاص داده می‌شود.

## تیم

### تیم مدیریت

در این قسمت اعضای تیم مدیریت و همچنین خودتان را لیست کنید. مهارت‌ها و تجربیات هر شخص و کارهایی که برای شرکت انجام می‌دهند را شرح دهید. اگر هنوز همه افراد لازم را برای تکمیل تیم مدیریت در اختیار ندارید، مشکلی ندارد. در این صورت، باید مطمئن شوید که در تیمتان جای تیم‌هایی را مشخص کنید که به مرور قصد پر کردن آن‌ها را دارید.

### مشاوران

این قسمت را به توصیف مشاوران، سرمایه‌گذاران، اساتید سابق، متخصصان صنعت یا موضوعات مربوطه، دوستان دارای دانش مرتبط در این زمینه یا اعضای خانواده، مشاوران مشاغل کوچک یا سایر افرادی اختصاص دهید که می‌توانند به عنوان صاحبان مشاغل مختلف به شما کمک کنند.

## طرح مالی

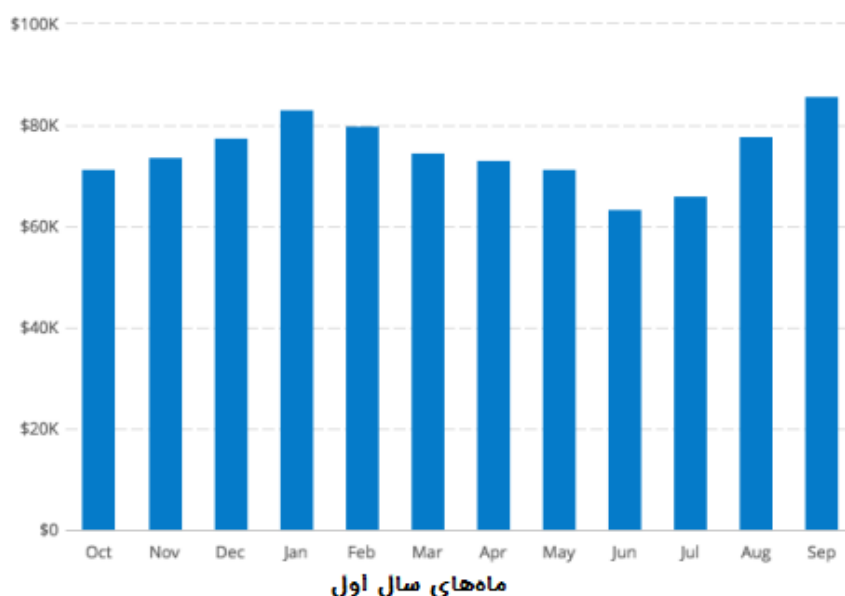
### پیش‌بینی

### فرضیات کلیدی

نحوه دستیابی به مقادیر مربوط به پیش‌بینی‌های مالی خود را شرح دهید. بگویید که آیا درآمد خود را بر اساس نتایج گذشته محاسبه کرده‌اید یا از تحقیقات بازار استفاده کرده‌اید؟ یا اینکه پیش‌بینی‌هایی در مورد بهترین حالت از تعداد افرادی که از فروشگاهتان بازدید می‌کنند و درصد افرادی که از کسب‌وکارتان خرید می‌کنند، انجام داده‌اید؟ اگر هم روش دیگری برای پیش‌بینی‌های مالی استفاده کرده‌اید، آن را شرح دهید. فرض می‌کنید چه نوع رشدی داشته باشید؟ استخدام‌های کلیدی و هزینه‌های قابل توجه‌تان چیست؟ انتظار دارید در چه سطحی سود کسب کنید؟

### درآمد ماهیانه

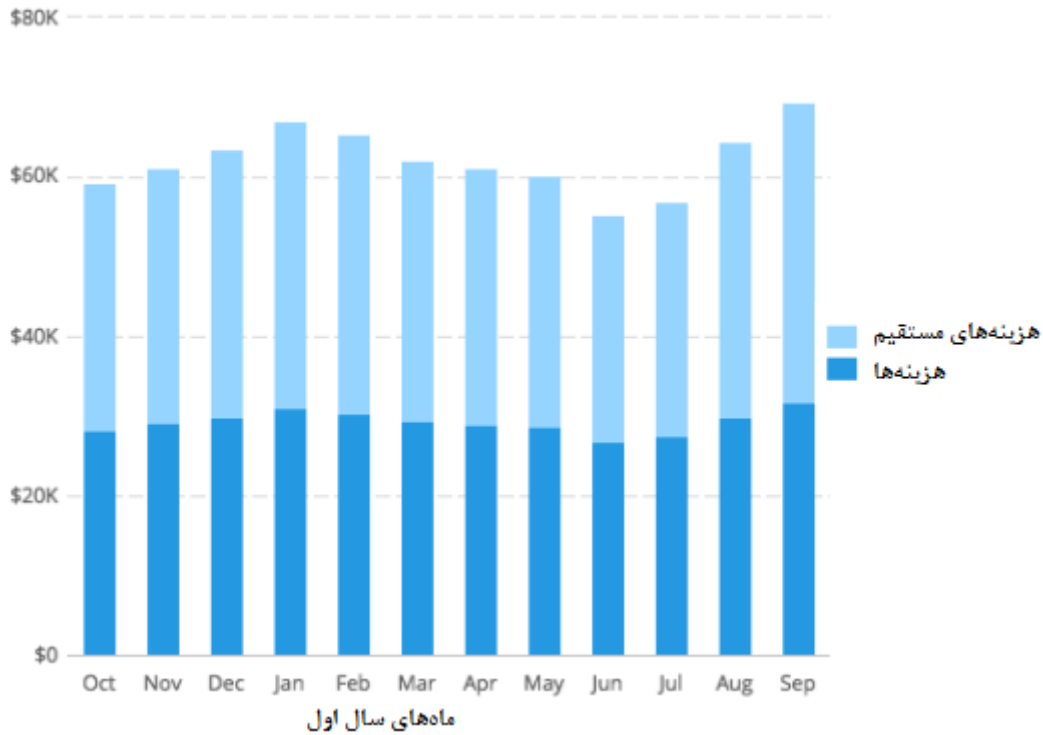
در این قسمت نموداری را ترسیم کنید که درآمد پیش‌بینی‌شده ماهیانه‌تان را نشان دهد. برای این کار می‌توانید از ابزاری مانند LivePlan استفاده کنید و نموداری مانند شکل زیر را ترسیم کنید و به طور خودکار آن را در طرح کسب‌وکارتان وارد کنید.



### هزینه‌های ماهیانه

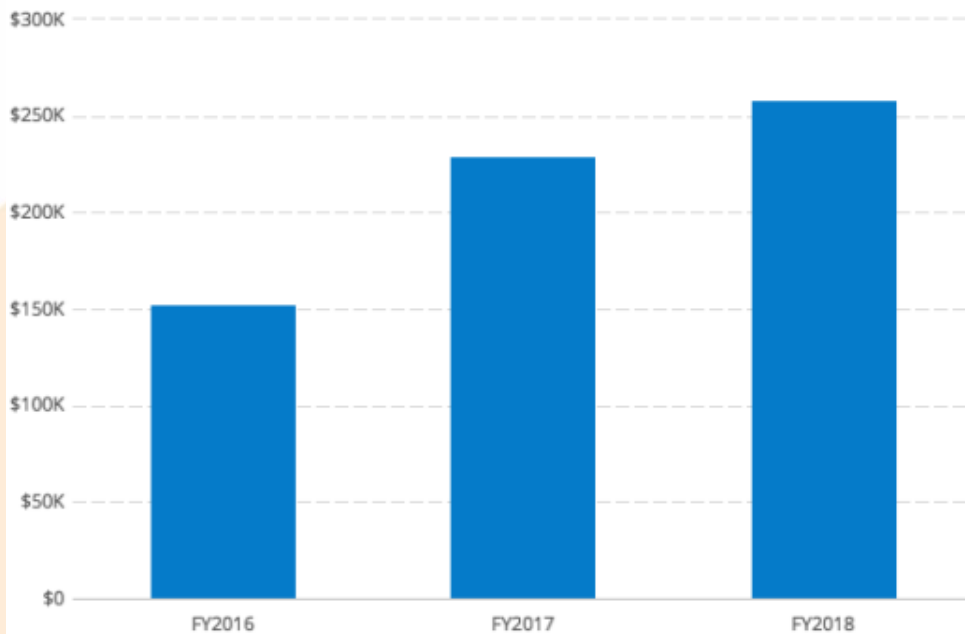
در این قسمت باید نموداری را رسم کنید که هزینه‌های پیش‌بینی‌شده ماهیانه‌تان را نشان دهد. برای این کار نیز می‌توانید از ابزار LivePlan استفاده کنید و نموداری مانند شکل زیر رسم کنید.





### سود یا ضرر خالص بر اساس سال

در این قسمت نموداری را برای هزینه‌های پیش‌بینی‌شده‌ی سالیانه کسب‌وکارتان ترسیم می‌کنید. برای این کار نیز می‌توانید از ابزار LivePlan استفاده کنید و نموداری مانند شکل زیر رسم کنید.



### تأمین مالی

استفاده از سرمایه‌ها

اگر پیش‌بینی کرده‌اید که برای تأمین مالی کسب‌وکارتان از گزینه‌هایی مانند وام، سرمایه‌گذاری یا سایر منابع مالی استفاده می‌کنید، در این قسمت باید توضیح دهید که با این سرمایه چه کارهایی می‌خواهید انجام دهید و آن را برای چه چیزهایی استفاده می‌کنید.

### منابع سرمایه

در این قسمت باید طرح‌های تأمین مالی کسب‌وکارتان را شرح دهید. آیا سرمایه خودتان را در کسب‌وکار سرمایه‌گذاری می‌کنید؟ آیا سرمایه‌گذار یا سرمایه‌گذاران دیگری برای کسب‌وکارتان دارید؟ از سرمایه‌های نقدی دیگری مانند وام شخصی، وام راه‌اندازی کسب‌وکار، سرمایه‌گذاری سهام از دیگران و غیره استفاده می‌کنید؟ پاسخ به این سؤالات و همچنین زمانی را که انتظار دریافت سرمایه دارید، در این قسمت ذکر می‌کنید. اگر هنوز جزئیات کاملی در مورد طرح تأمین مالی آینده شرکتتان در دست ندارید، می‌توانید تنها چیزهایی را در این قسمت بنویسید که از آن‌ها مطمئن هستید. همچنین در این قسمت ذکر کنید که چه زمانی می‌توانید جزئیات دیگر را به طرحتان اضافه کنید.

### صورت‌های مالی

#### پیش‌بینی سود و زیان

در این قسمت خلاصه‌ای از پیش‌بینی مالی خود را بیاورید. به طور قطع خودتان می‌توانید این کار را انجام دهید؛ اما ابزارهایی مانند LivePlan نیز کار را بسیار راحت‌تر می‌کنند.

معیارهای مالی ۱۴۰۰	معیارهای مالی ۱۳۹۹	معیارهای مالی ۱۳۹۸	معیارهای مالی ۱۳۹۹-۱۴۰۰
			درآمد
			هزینه‌های مستقیم
			تفاوت ناخالص
			درصد تفاوت ناخالص
			هزینه‌های اجرایی حقوق
			هزینه‌های مربوط به کارمندان کل هزینه‌های اجرایی درآمد اجرایی
			بهره متحمل تنزل و کاهش بها مالیات بر درآمد مجموع هزینه‌ها سود خالص سود یا فروش خالص

## ترازنامه مالی پیش‌بینی‌شده

در این قسمت باید ترازنامه مالی خود را وارد کنید.

معیارهای مالی ۱۴۰۰	معیارهای مالی ۱۳۹۹	معیارهای مالی ۱۳۹۸	معیارهای مالی ۱۳۹۹-۱۴۰۰
			پول نقد حساب‌های قابل دریافت فهرست موجودی سایر دارایی‌های جاری کل دارایی‌های جاری  دارایی‌های بلندمدت کاهش بهای متراکم کل دارایی‌های بلندمدت  کل دارایی‌ها
			حساب‌های قابل پرداخت مالیات بر درآمد قابل پرداخت مالیات فروش قابل پرداخت بدهی کوتاه‌مدت درآمد پیش‌پرداخت کل بدهی‌های جاری  بدهی‌های طولانی‌مدت  کل بدهی‌ها
			سرمایه پرداخت‌شده سود کسب‌شده درآمد حقوق صاحبان کل سهام
			کل بدهی‌ها و حقوق صاحبان کل سهام

## پیش‌بینی جریان نقدینگی

صورت جریان وجوه نقدی خود را در این قسمت ذکر کنید.

معیارهای مالی ۱۴۰۰	معیارهای مالی ۱۳۹۹	معیارهای مالی ۱۳۹۸	معیارهای مالی ۱۳۹۹-۱۴۰۰
			جریان نقدی خالص حاصل از کارهای اجرایی سود خالص تنزل و کاهش بها تغییر در حساب‌های دریافتی تغییر موجودی کالا تغییر در حساب‌های پرداختی تغییر در مالیات بر درآمد قابل پرداخت تغییر در مالیات فروش قابل پرداخت تغییر در درآمد پیش‌پرداخت جریان نقدی خالص حاصل از کارهای اجرایی
			سرمایه‌گذاری و تأمین مالی دارایی‌های خریداری یا فروخته‌شده سرمایه‌های دریافت شده تغییر بدهی بلندمدت تغییر بدهی کوتاه‌مدت سود سهام و ذینفعان جریان نقدی خالص حاصل از سرمایه‌گذاری و تأمین مالی
			وجه نقد در ابتدای دوره تغییر خالص پول نقد وجه نقد در پایان دوره

## ضمیمه

### صورت سود و زیان

#### صورت سود و زیان (به همراه جزئیات ماهانه)

۲۹ بهمن ۱۴۰۰		.	.	.	۲۹ فروردین ۱۴۰۰	۲۹ اسفند ۱۳۹۹	معیارهای مالی ۱۳۹۹-۱۴۰۰
							درآمد
							هزینه‌های مستقیم
							تفاوت ناخالص درصد تفاوت ناخالص
							هزینه‌های اجرایی حقوق هزینه‌های مربوط به کارمندان کل هزینه‌های اجرایی
							درآمد اجرایی
							بهره متحمل تنزل و کاهش بها مالیات بر درآمد مجموع هزینه‌ها سود خالص سود یا فروش خالص

## صورت سود و زیان (جزئیات سالانه)

معیارهای مالی ۱۴۰۰	معیارهای مالی ۱۳۹۹	معیارهای مالی ۱۳۹۸	معیارهای مالی ۱۳۹۹-۱۴۰۰
			درآمد
			هزینه‌های مستقیم
			تفاوت ناخالص
			درصد تفاوت ناخالص
			هزینه‌های اجرایی
			حقوق
			هزینه‌های مربوط به کارمندان
			کل هزینه‌های اجرایی
			درآمد اجرایی
			بهره متحمل
			تنزل و کاهش بها
			مالیات بر درآمد
			مجموع هزینه‌ها
			سود خالص
			سود یا فروش خالص

## ترازنامه

ترازنامه (به همراه جزئیات ماهانه)

۲۹ بهمن ۱۴۰۰		.	.	.	۲۹ فروردین ۱۴۰۰	۲۹ اسفند ۱۳۹۹	معیارهای مالی ۱۳۹۹-۱۴۰۰
							پول نقد  حساب‌های قابل دریافت فهرست موجودی سایر دارایی‌های جاری کل دارایی‌های جاری  دارایی‌های بلندمدت کاهش بهای متراکم کل دارایی‌های بلندمدت  کل دارایی‌ها
							حساب‌های قابل پرداخت مالیات بر درآمد قابل پرداخت مالیات فروش قابل پرداخت بدهی کوتاه‌مدت درآمد پیش‌پرداخت کل بدهی‌های جاری  بدهی‌های طولانی‌مدت  کل بدهی‌ها
							سرمایه پرداخت‌شده سود کسب‌شده درآمد حقوق صاحبان کل سهام
							کل بدهی‌ها و حقوق صاحبان کل سهام

ترازنامه (جزئیات سالانه)

معیارهای مالی ۱۴۰۰	معیارهای مالی ۱۳۹۹	معیارهای مالی ۱۳۹۸	معیارهای مالی ۱۳۹۹-۱۴۰۰
			پول نقد  حساب‌های قابل دریافت فهرست موجودی سایر دارایی‌های جاری کل دارایی‌های جاری  دارایی‌های بلندمدت کاهش بهای متراکم کل دارایی‌های بلندمدت  کل دارایی‌ها
			حساب‌های قابل پرداخت مالیات بر درآمد قابل پرداخت مالیات فروش قابل پرداخت بدهی کوتاه‌مدت درآمد پیش‌پرداخت کل بدهی‌های جاری  بدهی‌های طولانی‌مدت  کل بدهی‌ها
			سرمایه پرداخت‌شده سود کسب‌شده درآمد حقوق صاحبان کل سهام
			کل بدهی‌ها و حقوق صاحبان کل سهام



## صورت جریان وجوه نقد

صورت جریان وجوه نقد (با جزئیات ماهانه)

۲۹ بهمن ۱۴۰۰	.	.	.	۲۹ فروردین ۱۴۰۰	۲۹ اسفند ۱۳۹۹	معیارهای مالی ۱۳۹۹-۱۴۰۰
						جریان نقدی خالص حاصل از کارهای اجرایی سود خالص تنزل و کاهش بها تغییر در حسابهای دریافتی تغییر موجودی کالا تغییر در حسابهای پرداختی تغییر در مالیات بر درآمد قابل پرداخت تغییر در مالیات فروش قابل پرداخت تغییر در درآمد پیش‌پرداخت جریان نقدی خالص حاصل از کارهای اجرایی
						سرمایه‌گذاری و تأمین مالی دارایی‌های خریداری یا فروخته‌شده سرمایه‌های دریافت شده تغییر بدهی بلندمدت تغییر بدهی کوتاه‌مدت سود سهام و ذینفعان جریان نقدی خالص حاصل از سرمایه‌گذاری و تأمین مالی
						وجه نقد در ابتدای دوره تغییر خالص پول نقد وجه نقد در پایان دوره

صورت حساب جریان وجوه نقد (جزئیات سالانه)

معیارهای مالی ۱۴۰۰	معیارهای مالی ۱۳۹۹	معیارهای مالی ۱۳۹۸	معیارهای مالی ۱۳۹۹-۱۴۰۰
			جریان نقدی خالص حاصل از کارهای اجرایی سود خالص تنزل و کاهش بها تغییر در حسابهای دریافتی تغییر موجودی کالا تغییر در حسابهای پرداختی تغییر در مالیات بر درآمد قابل پرداخت تغییر در مالیات فروش قابل پرداخت تغییر در درآمد پیشپرداخت جریان نقدی خالص حاصل از کارهای اجرایی
			سرمایه‌گذاری و تأمین مالی دارایی‌های خریداری یا فروخته شده سرمایه‌های دریافت شده تغییر بدهی بلندمدت تغییر بدهی کوتاه‌مدت سود سهام و ذینفعان جریان نقدی خالص حاصل از سرمایه‌گذاری و تأمین مالی
			وجه نقد در ابتدای دوره تغییر خالص پول نقد وجه نقد در پایان دوره