



شماره:	بسمه تعالی	کاربرگ 3: امکان سنجی (با کمک مشاور و کارشناس)
تاریخ: / /	ویرایش:	
صفحه:		

بسمه تعالی

عنوان طرح :

نوع طرح :

☐ خدماتی ☐ تولیدی

تهیه کننده طرح :

تاریخ تهیه طرح :

مشخصات کامل تهیه کننده

نام و نام خانوادگی:

نام پدر:

شماره شناسنامه:

محل تولد:

کد ملی:

تاریخ و محل تولد :

سطح و رشته تحصیلی:

آدرس پستی:

تلفن تماس (ثابت): تلفن همراه :



بسم تعالی
مرکز نوآوری
کاربرگ 3: امکان سنجی (با کمک مشاور و
کارشناس)

شماره:

ویرایش:

تاریخ: / /

صفحه:

بخش 1

کلیات کسب و کار (در صورت نیاز از صفحات اضافه استفاده شود)

بیان مسئله:

.....
.....
.....

1-1: معرفی کسب و کار

.....
.....
.....

1-2: معرفی محصول یا خدمت

.....
.....
.....

1-3: خلاصه اجرایی (مدیریتی)

.....
.....
.....

1-4: تحلیل صنعت

.....
.....
.....



شماره:	برگه‌تالی	کاربرگ 3: امکان سنجی (با کمک مشاور و کارشناس)
تاریخ: / /	ویرایش:	
صفحه:	مرکز نوآوری	

بخش 2

طرح فعالیت اقتصادی یک صفحه‌ای

(One page BP)

طرح فعالیت اقتصادی (Business plan) نوشته‌ای است که کارآفرین آماده می‌کند و در آن تمام عوامل داخلی و خارجی درگیر در آغاز یک کسب و کار یا فعالیت کارآفرینیانه نوپا در نظر گرفته می‌شود. BP مانند نقشه راه، کارآفرین را کمک می‌کند. برای ارائه ایده اولیه و مشورت با دیگران معمولاً یک صفحه فعالیت اقتصادی (One page BP) نوشته می‌شود. خواهشمند است مطابق راهنمای های پیوست این فرم را تکمیل فرمایید.

1- چشم انداز (Vision): چه چشم اندازی از آینده شرکت خود متصور هستید؟ تصویر واضحی از کار که می‌خواهید انجام دهید ترسیم کنید.

2- مأموریت (Mission): چه نیازی به این فعالیت شما وجود دارد؟ در چند کلمه حیطه کار شرکت شما و چیزی را که به مشتری عرضه می‌دارید، بیان کنید. به این سوال که چرا مشتری این کالا را می‌خرد پاسخ دهید؟

3- اهداف (Objective): این کسب و کار در یک سال آینده به چه اهدافی باید برسد تا موفق باشد؟ در کسب و کار شما موفقیت به چه گفته می‌شود؟



شماره:

بسته:

ویرایش:

مرکز نوآوری

کاربرگ 3: امکان سنجی (با کمک مشاور و

کارشناس)

صفحه:

تاریخ: / /

4- استراتژی (Strategies): این کسب و کار چگونه راه اندازی و در ادامه خواهد شد؟

5- برنامه ریزس (Plans): چه برنامه ها(و پروژه هایی به طور مشخص طی سال برای رسیدن به این اهداف انجام می دهید؟ چه کارهایی مشخص باید در شرکت (کسب و کار) شما انجام شود تا اهداف شما تامین شود؟



بسمه تعالی
مرکز نوآوری
کاربرگ 3: امکان سنجی (با کمک مشاور و
کارشناس)

شماره:

ویرایش:

تاریخ: / /

صفحه:

بخش 3

راه اندازی و سازماندهی کسب و کار

3-1: نام واحد آتی (حد اقل سه نام پیشنهاد کنید)

ردیف	نام پیشنهادی
1	
2	
3	

3-2: نوع شرکت

☐ خدماتی ☐ تولیدی

3-3: نوع ثبت حقوقی

با مسئولیت محدود ☐ سهامی خاص ☐ تعاونی ☐ سهامی عام ☐ تضامنی ☐

3-4: نوع محل کسب و کار شما چیست؟

دفتر اداری ☐ اتاق اداری / مراکز رشد ☐ واحد تولیدی ☐

3-5: محل استقرار دفتر شما کجاست؟

مرکز شهر ☐ در حوالی مناطق مسکونی ☐ حوالی مناطق و شهرک های صنعتی ☐

خارج از محدوده شهر ☐ شهرک های صنعتی ☐ ☐

3-6: موسس یا موسسین:

ردیف	نام خانوادگی	مدرک تحصیلی	تخصص	زمینه های کاری و تجربه
1				
2				
3				
4				



بسمه تعالی
مرکز نوآوری
کاربرگ 3: امکان سنجی (با کمک مشاور و
کارشناس)

شماره:

ویرایش:

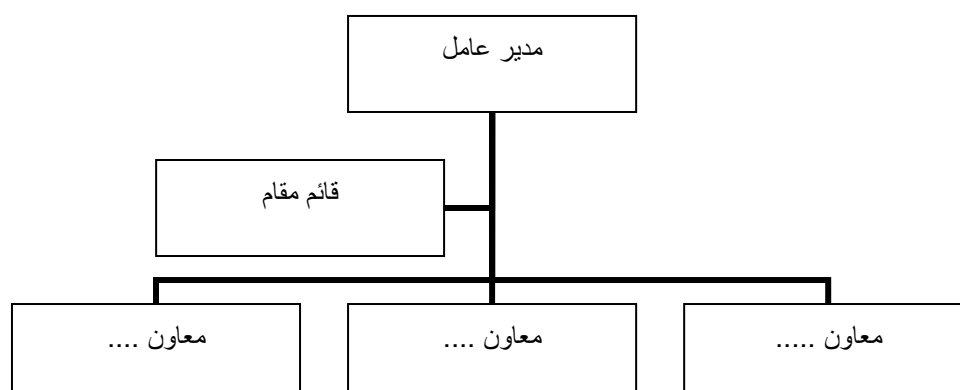
تاریخ: / /

صفحه:

3-7: چه اشخاصی برای چه مسئولیتی در نظر گرفته شده اند؟

ردیف	پست سازمانی	تحصیلات	سابقه کار	توانمندی ها	منبع استخدامی	تعداد	حقوق

3-8: نمودار سازمانی





بسمتعالی
مرکز نوآوری
کاربرگ 3: امکان سنجی (با کمک مشاور و
کارشناس)

شماره:

ویرایش:

تاریخ: / /

صفحه:

بخش 4

مدیریت خدمات (محصول)

4-1: چه خدمات یا محصولاتی را می خواهید عرضه کنید ؟

ردیف	خدمات
1	
2	

4-2: پیشنهاد خاص شما در نوع خدماتی که ارائه می کنید چیست؟

(در این قسمت، ویژگی طرح شما و برتری هایی که این طرح نسبت به دیگر الگو ها دارد بیان می شود.)

4-3: چه گام هایی در جهت توسعه خدمات شما ضروری است؟

(مراحلی که طرح شما باید طی کند تا تکمیل تر شود و بتواند بازار هدف بیشتری را تحت پوشش قرار دهد و خطر کمی برداری توسط رقبا را کاهش دهد، ذکر کنید و شیوه هایی که شما در ابتدای امر برای توسعه این محصول و خدمات اندیشیده اید را بیان کنید)

4-3-1: برآورد میزان تقاضای بازار (برای یک و دو سال آینده)

مقدار	میزان بازار بالفعل سال قبل	میزان بازار بالفعل سال جاری	میزان بازار بالفعل یکسال آینده	تعدیل بر مبنای تحقیق و مشاهده
1-				
2-				

4-3-2: برآورد میزان تولید رقبا (برای یک آینده)

خدمات - محصولات

مقدار	میزان تولید سال قبل	میزان تولید سال جاری	میزان تولید یکسال آینده	تعدیل بر مبنای تحقیق و مشاهده
نام رقبا				



شماره:

بسمه تعالی

ویرایش:

مرکز نوآوری

تاریخ: / /

صفحه:

کاربرگ 3: امکان سنجی (با کمک مشاور و
کارشناس)

				-1
				-2
				جمع کل

3-3-4 برنامه عملیاتی

توصیف خدمات - محصولات (از بعد فنی)



شماره:	برگه تالی	مرکز نوآوری کاربرگ 3: امکان سنجی (با کمک مشاور و کارشناس)
ویرایش:	تاریخ: / /	
صفحه:		

بخش 5

مسائل حقوقی

5-1: چه نوع موارد قانونی همانند مجوز و پروانه کسب باید انجام گیرند؟

پروانه کسب ☐ مجوز تاسیس آموزشگاه ☐ پروانه تولیدی ☐ بهره بردار ☐ مجوز از شهرداری برای محل ☐ مجوز محیط زیست ☐ مجوز نیروی انتظامی (اماکن) ☐ ثبت شرکت ☐ سایر موارد ☐

5-2: چه نمونه هایی از ثبت حقوق اختراع و یا نمونه قابل مصرف را در اختیار دارید یا درخواست نموده اید؟

ثبت اختراع در داخل کشور ☐ ثبت اختراع در خارج کشور ☐

مدت زمان ثبت:.....سال

5-3: با چه مسائل قانونی ممکن است مواجه شوید ؟ (توضیح دهید)

5-3-1 مسائل مربوط به قانون تجارت :

5-3-2 مسائل مربوط به کار :

5-3-3 مسائل مربوط به قانون تامین اجتماعی :

5-3-4 مسائل مربوط به قانون مالک و مستاجر :



شماره:	برگه‌تالی	مرکز نوآوری کاربرگ 3: امکان سنجی (با کمک مشاور و کارشناس)
تاریخ: / /	ویرایش:	
صفحه:		

بخش 6

بازاریابی و تبلیغات

6-1 : مشتریان:

6-1-1 : مشتریان شما چه کسانی هستند؟

6-1-2 : ترکیب مشتریان شما چه گونه است؟ (سن، جنسیت، درآمد، شغل، شئونات خرید، مشتریان عام و خاص)

شغل	درآمد	جنسیت	سن (سال)
	☐ کم	☐ زن	☐ 0-6
	☐ متوسط		☐ 6-12
	☐ زیاد	☐ مرد	☐ 12-18
			☐ 18-28 ☐ 28-40 ☐ 40-50 ☐ به بالا

6-1-3 : آیا مشتریانی را به عنوان مشتریان اصلی یا قراردادی مطمئن دارید؟ اگر جواب مثبت است، کدام؟ چه پتانسیل درآمد در بلند مدت و کوتاه مدت با این مسئله وابسته است؟

6-1-4 : آیا وابسته به عده خیلی از مشتریان بزرگ هستید؟

(آیا کسب و کاری که شما در نظر گرفته اید مشتریان اندک که از موقعیت مالی، تجاری، اجتماعی، سیاسی و ... برخوردارند را هدف قرار داده است یا نه؟)

☐ بلی و آن گروه: ☐ خیر

6-2 : عرضه

5-2-1 : خدمات یا محصولات خود را از چه طریق عرضه می کنید؟

مغازه ☐ فروشگاه های زنجیره ای ☐ شرکت ☐ منزل شخصی ☐ اینترنت ☐ نمایشگاه ☐ کاتالوگ و بروشور ☐
CD ☐ کارخانه ☐ غیره ☐

5-2-2 : چه چیزی در نحوه ارائه خدمات شما بهتر از نحوه عرضه رقبا می باشد؟



بسمتعالی
مرکز نوآوری
کاربرگ 3: امکان سنجی (با کمک مشاور و
کارشناس)

شماره:

ویرایش:

تاریخ: / /

صفحه:

5-3 : قیمت:

5-3-1 : چه استراتژی را از نظر قیمت دنبال کرده و به چه علت دنبال می کنید؟

(اگر قیمت خدمات پایین است یا بر عکس بالا است، دلیل آنرا بیان نمایید.)

☐ قیمت پایین تر از رقبا، به دلیل ☐ همسان رقبا ☐ بالا تر از رقبا، به دلیل :

5-3-2 : برآورد شما از قیمت ها چیست؟

☐ بازار دارد ☐ بازار ندارد

5-4 : تبلیغات

5-4-1 : مشتریان چگونه از محصول /خدمات شما با خبر می گردند؟

روزنامه ☐ تلویزیون ☐ سینما ☐ بروشور و کاتالوگ ☐ تک برگ تبلیغاتی ☐ اینترنت ☐ پیامک ☐ سایر ☐ موارد ☐

5-4-2 : چه تدابیری را از نظر تبلیغاتی برنامه ریزی می کنید ؟

ردیف	نوع تبلیغات	زمان انجام آن	هزینه

5-6 : برنامه بازار و بازاریابی

5-6-1 : توصیف بازار (شامل بخش بندی بازار، بازار هدف، جایگاه خدمات)

5-6-2 : تحلیل رقبا (تعداد رقبا، رقبای بالقوه، توان رقبا)



بسمه تعالی
مرکز نوآوری
کاربرگ 3: امکان سنجی (با کمک مشاور و
کارشناس)

شماره:

ویرایش:

تاریخ: / /

صفحه:

بخش 7 - صورت های مالی

1-7 هزینه های ثابت

1-1-7 دفتر کار / کارگاه

2-1-7 وسایل اداری:

ردیف	شرح	تعداد	قیمت واحد	جمع (ریال)
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
جمع:				

3-1-7 هزینه های قبل از بهره برداری:

ردیف	شرح	هزینه (ریال)
1		
2		
3		
جمع :		

4-1-7 هزینه های ثابت پیش بینی نشده



بسمتعالی
مرکز نوآوری
کاربرگ 3: امکان سنجی (با کمک مشاور و
کارشناس)

شماره:

ویرایش:

تاریخ: / /

صفحه:

5-1-7 جدول هزینه های سرمایه گذاری طرح

ردیف	شرح	به نقل از جدول	هزینه (ریال)
1	دفتر کار / کارگاه	1-1-6	
2	وسایل اداری	2-1-6	
3	هزینه های قبل از بهره برداری	3-1-6	
4	هزینه های ثابت پیش بینی نشده	4-1-6	
جمع هزینه های ثابت طرح :			

7-هزینه های جاری (سرمایه در گردش)

1-2-7 ملزومات اداری

ردیف	شرح	تعداد	قیمت واحد	جمع (ریال)
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
جمع:				



شماره:	بسته مالی	مرکز نوآوری کاربرگ 3: امکان سنجی (با کمک مشاور و کارشناس)
تاریخ: / /	ویرایش:	
صفحه:		

2-2-7 - سوخت و انرژی

ردیف	عنوان هزینه	مقدار تخمینی مصرفی در سال	واحد مصرفی	هزینه هر واحد (ریال)	هزینه سالانه
1	برق		کیلووات		
2	آب		متر مکعب		
3	گاز		متر مکعب		
جمع:					

3-2-6 - هزینه استهلاک

ردیف	شرح	ارزش دارایی	ضریب استهلاک	هزینه استهلاک (ریال)
1				
2				
3				
مجموع:				

4-2-7 - هزینه نگهداری و تعمیرات

ردیف	شرح	ارزش دارایی	ضریب نت	هزینه نت (ریال)
1				
2				



بسمه تعالی
مرکز نوآوری
کاربرگ 3: امکان سنجی (با کمک مشاور و
کارشناس)

شماره:

ویرایش:

تاریخ: / /

صفحه:

3			
مجموع :			

7-2-5- هزینه حقوق و دستمزد

ردیف	پست سازمانی	حقوق ماهانه	حق بیمه کارفرما (23 درصد)	جمع هزینه ماهانه (حقوق و بیمه)	هزینه سالانه (ماهانه * 12)	عیدی و سنوات (3 ماه حقوق)	جمع کل سالانه
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
جمع :							

7-2-5-1 بازاربایی و فروش:

ردیف	شرح	هزینه (ریال)
1		
2		
3		
4		
5		



بسمه تعالی
مرکز نوآوری
کاربرگ 3: امکان سنجی (با کمک مشاور و
کارشناس)

شماره:

ویرایش:

تاریخ: / /

صفحه:

جمع :

7-2-5-2 جدول هزینه های جاری طرح

ردیف	شرح	به نقل از جدول	هزینه (ریال)
1	ملزومات اداری	1-2-6	
2	سخت و انرژی	2-2-6	
3	هزینه استهلاك	3-2-6	
4	هزینه نگهداری و تعمیرات	4-2-6	
5	حقوق و دستمزد	5-2-6	
6	بازاریابی و فروش	6-2-6	
جمع کل:			

7-3- جدول پیش بینی هزینه های متغیر طی 5 سال آینده

ردیف	عنوان هزینه	مبنای افزایش	سال اول	سال دوم	سال سوم	سال چهارم	سال پنجم
------	-------------	--------------	---------	---------	---------	-----------	----------



بسم تعالی
مرکز نوآوری
کاربرگ 3: امکان سنجی (با کمک مشاور و
کارشناس)

شماره:

ویرایش:

صفحه:

تاریخ: / /

1	ملزومات اداری						
2	ساخت و انرژی						
3	هزینه استهلاک						
4	هزینه نگهداری و تعمیرات						
5	حقوق و دستمزد						
6	بازاریابی و فروش						
	جمع سالیانه:						

4-8 درآمدها

4-8-1- تعداد محصولات / خدمات قابل ارائه

نوع محصول / خدمات	سال اول	سال دوم	سال سوم	سال چهارم	سال پنجم

4-8-2- درآمد هر محصول / خدمات

نوع محصول / خدمات	سال اول	سال دوم	سال سوم	سال چهارم	سال پنجم

4-6-3- درآمد کل پیش بینی شده

نوع پروژه ها	سال اول	سال دوم	سال سوم	سال چهارم	سال پنجم



شماره:

بسمه تعالی

ویرایش:

مرکز نوآوری

تاریخ: / /

صفحه:

کاربرگ 3: امکان سنجی (با کمک مشاور و
کارشناس)

					جمع کل سالیانه