

به نام خدا

پروژه کار آفرینی

شرکت خدمات هاستینگ و ثبت دامنه اینترنتی

سال ۱۳۹۱ دانشکده فنی شهید بهشتی کرج

دانشجو: محسن انصاری پور

این پروژه جهت استفاده کاربران سایت پروژه دات کام ارسال شده و
هرگونه سو استفاده تجاری از آن ممنوع است

www.Prozhe.com

با عضویت رایگان در پروژه دات کام فایل ورد پروژه را دریافت کنید

خلاصه طرح

موضوع طرح : شرکت خدمات هاستینگ(میزبانی وب) و ثبت دامنه(آدرس)ایнтерنی

دستگاه صادر کننده مجوز : وزارت صنعت،معدن و تجارت

نوع فعالیت : خدمات رسانی در حوضه مجازی و وب جهت ایجاد و گسترش و فارسی

تعداد شاغلین: ۳ نفر - حداقل

مشخصات سرمایه گذاری طرح:

سرمایه گذاری کل طرح: 200,000,000 ریال

سرمایه در گردش: 30,000,000 ریال

درآمد سالیانه: 240,000,000 ریال

دوره بازگشت سرمایه: یک ساله

: مقدمه

با توجه به پیشرفت روز افزون استفاده از اینترنت در ایران، نیاز به ایجاد شرکت‌های خدمات اینترنتی یا همان هاستینگ بیش از پیش احساس می‌شود، این شرکت‌ها با مدیریتی قوی و تبلیغاتی سود ده می‌توانند بسیار سود ده باشند.

حوضه فعالیت این گونه شرکت‌ها میزبانی وب سایت‌های ایرانی و بعضی خارجی و همچنین ثبت دامنه‌های بین‌المللی می‌باشد.

وضعیت بازار اینگونه شرکت‌ها در صورت در نظر نگرفتن تورم بازار ارز بسیار مناسب می‌باشد چون روزانه افراد زیادی برای راه اندازی وب سایت شخصی، تفریحی، آموزشی، دولتی و غیره به این شرکت‌ها مراجعه می‌کنند و ضمن مشاوره کالای دیجیتال خود را که همان فضای میزبانی و دامنه (آدرس) اینترنتی است را به صورت سالانه یا ماهانه خریداری می‌کنند.

سرمایه این شرکت‌ها مدام در حال افزایش است به صورتی که کالای فروخته شده می‌باشد هر ساله تمدید شود و هزینه به حساب شرکت مذبور به صورت آنی واریز می‌شود.

یکی از راهکارهای افزایش سرمایه تبلیغات در فضای مجازی است که می‌تواند در افزایش مشتریان و در نهایت افزایش درآمد منجرب شود. (در ادامه توضیحات تکمیلی اضافه می‌شود) با توجه به همگیر شدن دنیای مجازی آینده این شرکت‌ها بسیار روشن و درخشنان خواهد بود.

هدف کلی طرح: اشتغال زایی در سطح کشور با توجه به بالا بودن درصد بیکاری و همچنین کسب سود و نیز ارائه کیفیت قابل قبول برای مشتریان و در نهایت کمک به گسترش هر چه بیشتر و ب فارسی .

هدف جزئی :

- ۱ - سود آوری
- ۲ - اشتغال زایی
- ۳ - ارائه کیفیت مطلوب
- ۴ - شکوفایی اقتصادی
- ۵ - رضایت مردم از خدمات ارائه شده

مشخصات طرح و تاریخچه آن :

نام شرکت و نوع فعالیت : البرز رایانه کسری (البرز وب هاست) ارائه فضای میزبانی وب و ثبت دامنه

ضریب نیروی کار : قابل گسترش تا ۶ نفر

نوع شرکت : شرکت با مسئولیت محدود دارای دو سهم بین دو نفر

سازمان های ذیربط برای اخذ مجوز : وزارت صنعت،معدن و تجارت – وزارت فرهنگ و ارشاد

اسلامی

۱- بخش معرفی

الف) نام و نشانی متقاضیان :

حقيقی

| ردیف | نام و نام خانوادگی | نوع پست/سمت | تحصیلات | تجربه |
|------|--------------------|----------------------------------|--------------------|---|
| ۱ | محسن انصاری پور | مدیر عامل | لیسانس‌عماری | ۳ سال تجربه در مدیریت سایت های اینترنتی و تجربه کار با Cpanel |
| ۱ | ***** | معاون و امور دفتری و پشتیبانی | لیسانس‌شهر سازی | ۳ سال تجربه در مدیریت سایت های اینترنتی و تجربه کار با Cpanel |

ب) مشخصات محل اجرای طرح :

استان : البرز

شهرستان : کرج

بخش : مرکز شهر

بعاد و مساحت محل اجرای طرح : یک دفتر ۱۰۰ متری کفايت ميکنه

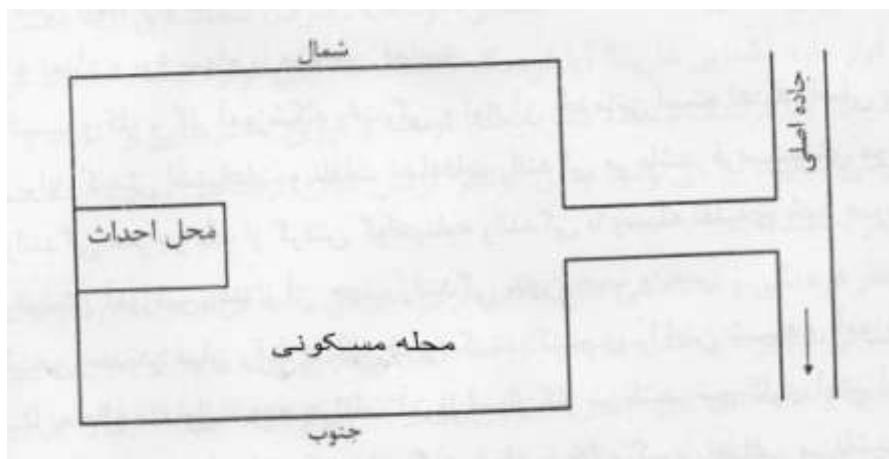
نزديكترين شهر و فاضله آن تا محل کسب و کار : کسب و کار ما داخل شهر است

نزديكترين جاده اصلی : در شهر هستيم

امکانات تامين مواد و لوازم در محل : از نزديكترين بازار کامپيوتر

امکانات تامين نيري کار ماهر در منطقه : با استفاده از آگهی در روزنامه شهر

ترسيم محل کروکي زمين محل استقرار کسب و کار :



ج) عنوان محصول یا محصولات (کالا / خدمات) و ضرفي توليد:

| ردیف | نام محصول | ظرفیت | واحد | قیمت فروش در بازار |
|------|-----------|-------|------|--------------------|
| | | | | |

| | | | | |
|-----------|------------|---------|------------|---|
| مختلف هست | 30,000 | 50GB | میزبانی وب | ۱ |
| مختلف هست | بستگی داره | 100 عدد | ثبت دامنه | ۲ |

• تمام ارقام به تومان میباشد

د) میزان سرمایه گذاری :

| تسهیلات | آورده سهامداران | آورده کارآفرین | سرمایه کل |
|------------|-----------------|----------------|------------|
| 13,000,000 | 2,000,000 | 5,000,000 | 20,000,000 |

و) میزان اشتغال زایی طرح (پیشینی) حداکثر ۶ نفر

۲-خلاصه مدیریتی / اجرایی

زمینه اصلی طرح شرکت ما خدمات اینترنتی از جمله در اختیار گذاشتن فضایی جهت ایجاد سایت به مشتری ها و همچنین واسطه برای ثبت دامنه های ملی و بین المللی می باشد . حذف کلی شرکت ها در درجه اول سود آوری ، در درجه دوم اشتغال زایی و در درجه سوم گسترش وب سایت های فارسی زبان میباشد. بازار کار در حیطه این شرکت ها به صورت رقابتی بر سر قیمت، کیفیت و خدمات پشتیبانی میباشد که شرکت ما سعی بر این دارد تا این سه آیتم را در ارائه خدمات خود مد نظر داشته باشد اگر بتوانیم این سه آیتم را در خود قوی کنیم میتوانیم با شرکت های بزرگ رقابت کنیم. تیم کاری ما متشکل از مدیر عامل و کارمندان که شامل حسابدار و پشتیبان های فنی میباشد تشکیل شده است. مالکیت حقیقی میباشد. سرمایه را یک مقدار خودم و یک مقدار شریکم بقیه را وام میگیریم.

کاری که طرح ما رو با طرح سایر شرکت ها متمایز میکند این است که ما در کار خود مقوله مشتری نوازی را به نحو احسنت اجرا میکنیم که در ادامه پیشتر توضیح خواهم داد.

۳- تجزیه تحلیل صنعت

الف- تجزیه تحلیل محیطی

محیط کسب و کار

خدماتی که شرکت ما ارائه میکند نیاز به پشتیبانی محیطی ندارد. محیط شرکن سعی میشود از لحاظ نظافت در بهترین وضعیت خود قرار گیرد تا کارکنان در آن احساس راحتی کنند. از لحاظ رفت و آمد کارکنان و احیاناً ارباب رجوع وسایل حمل و نقل عمومی در دسترس است.

اعتقادات مذهبی ، فرهنگ مصرف ، آداب و رسوم

شغل ما به صورتی است که ارتباط زیادی با افراد در محله یا حتی محیط حقیقی نداریم و تمام فعالیت ها و بازاریابی ها در دانای مجازی (اینترنت) میباشد.

اقتصاد

در کار خود سعی بر این داریم که قیمت ها را در به حداقل برسانیم و آن را ثابت نگاه داریم تا مشتران جذب شوند. تغییرات نرخ ارز تاثیر مستقیم روی قیمت کالاهای شرکت دارد چون تمامی سرویس های ما از دیتا سنتر های (مرکز داده) خارج از کشور تهیه میشود و میباشد هزینه آن با ارز پرداخت شود .

تغییرات جمعیتی

در کار ما هر چه جمعیت کشور بیشتر باشد به نفع ما است و جمعیت جوان بیشتر = استفاده کنندگان بیشتر از دنیای مجازی و استفاده کننده های بیشتر = مشتریان بیشتر شرکت های هاستیننگ.

ب - تجزیه تحلیل بازار

اندازه بازار و نرخ

به دلیل این که اینترنت یک بازار تجارت جهانی در سطح گسترده و بدون مرز میباشد به وجود آمدن یک شرکت خدمات هاستیننگ با ایده جدید میتواند بسیار پر سود باشد.

بررسی روندهای بازار

محصولات ما از بازار خوبی برخوردار میباشد و همواره در حال رشد و ترقی میباشد.

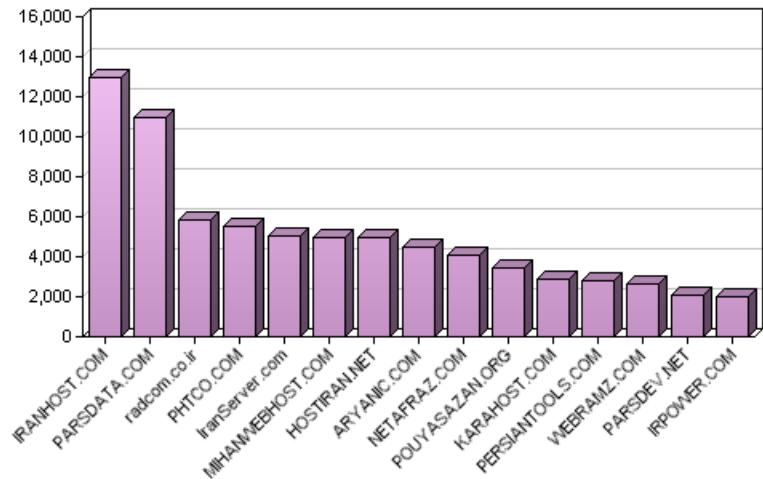
ولی بازار ما با تغییرات نرخ ارز میتواند سیر صعودی یا نزولی به خود بگیرد.

ساختار بازار

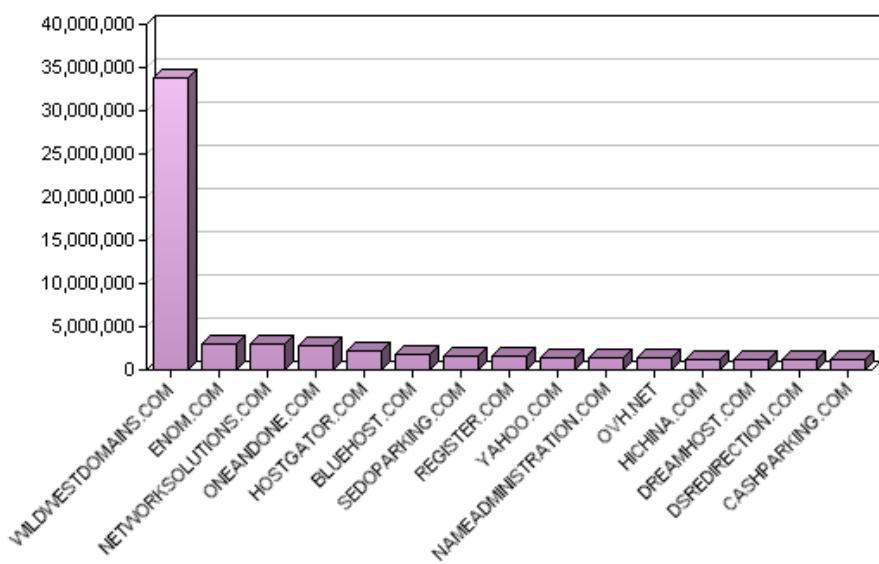
نوع محصول ما رقابتی - بین المللی میباشد. از فعالان بزرگ بازار ما میتوان به شرکت های میهن وب هاست - ایران هاست - ایران سرور و ... نام برد. عوامل کلیدی در بازار شامل : قیمت ارزان - پشتیبانی قوی - خدمات حرفه ای - کیفیت مناسب دانست.

بررسی رقبا

رقیب های مستقیم ما ۱۰ شرکت برتر هاستیننگ ایران هستند که در نمودار زیر قدرت هر یک از این شرکت ها به نمایش گذاشته شده است :



رقیبان خارجی و بین المللی ما نیز به شرح زیر است:



تهدیدات احتمالی این است که قیمت محصولات خود را پایین تر بیاورند تا ما فروش کمتری کنیم و مشتریان خود را از دست بدهیم. برتری شرکت ایران هاست کیفیت سرویس های آنها است که حتی نهاد های دولتی نیز از این شرکت هاست دریافت میکنند و مزایای میهن وب هاست قیمت های پایین آن است و مزایای نت افزار پایداری سرویس ها و پشتیبانی قوی آن است . ضعف میهن وب هاست عدم پایداری سرویس های آن و عدم سرعت زیاد آن است. رقبا همه در

حال پیشی گرفتن از یکدیگر هستند و رقابت با آنها کار بسیار سخت و طاقت فرسایی است ولی با عزم و اراده قوی میتوان از آنها پیشی گرفت یا حداقل همتراز آنها قرار گرفت. نحوه کار ما نیز بر حمان اصل مشتری نوازی است که در قسمت های بعد توضیح کامل میدهم.

بررسی قیمت

ما سعی بر آن دارم تا با پایین نگاه داشتن قیمت ها و بالا بردن کیفیت کالای خود مشتری ها را به سمت خود بکشیم. قیمت محصولات ما با توجه به نیاز مشتری تعیین میشود.

ج - تجزیه و تحلیل فنی

رویه های تولید (وضع موجود)

تولید در شرکت ما بر اساس کار طراحی بر روی سرویس ها انجام میشود . در شرکت های این چنینی اکثر کار کار پشتیبانی فنی میباشد و کار تولیدی آنچنانی ندارد .

۴ - دورنمای شرکت / شرح کسب و کار

معرفی شرکت

مالکیت شرکت ما خصوصی است و خدماتی که ما ارائه میدهیم میزبانی وب سایت ها میباشد ، میزبانی وب سایت ها یعنی کسی که میخواهد یک پایگاه اینترنتی به هر دلیلی که میتوانید فرهنگی ، تفریحی ، اطلاع رسانی و یا ... باشد میخواهد اجرا یا راه اندازی کند میباشد یک فضایی در اینترنت داشته باشد تا سایت خود را روی آن فضا پیاده سازی کند و بعد این فضا را متصل به یک دامنه که همان آدرس سایت میباشد کند تا بقیه با وارد کردن آدرس دامنه وارد سایت شوند و از خدمات آن سایت استفاده کنند . این خدمات میزبانی وب را شرکت ما به عهده میگیرد و هرگاه این فضای میزبانی به مشکل خورد صاحب سایت میتواند از خدمات پشتیبانی شرکت ما بهرهمند شود.

سرمایه گذاران و سهامداران اصلی

سرمایه گذاران ما بانک و شرکا میباشد.

دیدگاه / چشم انداز

وضعیت شرکت در آینده با توجه به رشد افزایشی دنیای اینترنت بسیار درخشنان میبینیم. ما دوست داریم در آینده نه چندان دور یکی از ۱۰ شرکت برتر هاستینگ ایران باشیم.

ماموریت

شرکت ما به نیاز مردم عادی بر اساس نیاز به داشتن سایت شخصی ، نیاز ادارات ، شرکت ها ، سازمانها و نهاد های دولتی به داشتن یک سایت جهت اطلاع رسانی و دیگر گروه های جامعه بر حسب علایقشان پاسخ میدهد. چیزی که شرکت ما را منحصر به فرد میکند مشتری نوازی است !

توضیح روش مشتری نوازی (ایده اصلی)

ما در این روش حق انتخاب را به مشتری میدهیم تا انتخاب کنید . به این صورت که مشتری نیاز های خودشو برای ما مشخص میکنه و ما پنل های مناسب با کار مشتری رو بهش تحويل میدیم که این روش عکس سایر شرکت ها در این حوضه میباشد ، سایر شرکت ها یک سری پلن های آماده را روی سایت میگذارند و مشتری مجبور به انتخاب یکی از این پلن ها میباشد ولی ما با توجه به نیاز مشتری پلن های مناسب را به مشتری پیشنهاد میدیم و تضمین میکنیم کیفیت خدمات خود را.

اهداف اصلی

موفقیت در کسب و کار ما جذب مشتری بیشتر میباشد چون رتبه بندی شرکت های هاستینگ بر اساس تعداد سایت هایی است که پشتیبانی میکنند. و یکی دیگر از اهداف که از این هدف هم بزرگتر هست جلب رضایت مشتری و در نتیجه گسترش وب سایت های فارسی زبان و پر محتوا میباشد.

راهبردها (تولید / فروش / خدمات)

کسب و کار ما با سرمایه اولیه و نیز مشارکت بانک شروع میشود و به امید خدا با راهکار های رائے شده رشد خواهد کرد.

۵ - معرفی محصول (کالا/خدمات)

معرفی محصول

محصولات ما ۱- خدمات میزابانی وب ۲- ثبت دامنه میباشد و به صورت انتقال وجه از طریق درگاه پرداخت آنلاین وجه دریافت و کالا در حساب کاربری مشتری در سایت شرکت درج میشود.

مزیت های رقابتی محصولات

خصوصیات نوآورانه ما این است که حق انتخاب را با مشتری میگذاریم تا خود او انتخاب کند یا این که اگر قبل از سایتی داشته و میخواهد سرویسی مطابق با حجم و پهنای باند سایت خود داشته باشد به ما اعلام کند تا ما بعد از بررسی نتیجه را به ایشان اعلام نماییم. مزایای سرویس های ما ۱- قیمت مناسب نسبت به سایر شرکت ها ۲- کیفیت بهتر و مناسب تر نسبت به سایر شرکت ها ۳- پشتیبانی قوی تر نسبت به سایر شرکت ها میباشد.

برآورد منابع تولید مورد نیاز برای یک سال :

| منابع تولید | عنوان محصول |
|-------------|-------------|
|-------------|-------------|

| | |
|-----------------------------------|----------------------|
| مدیر عامل - پشتیبان فنی - حسابدار | نیروی کار مستقیم |
| سرایدار | نیروی کار غیر مستقیم |
| سرویس کردن کامپیوتر ها و سرور ها | خدمات فنی |
| باید پرداخت شود | رهن |
| کامپیوتر - لپ تاپ | ماشین آلات |
| میز و صندلی - آب سرد کن | تاسیسات |
| برق، تلفن، آب و گاز | انرژی |

۷- برنامه بازاریابی

الف - تحقیق و تحلیل بازار

مشتریان

مشتریانا ما عمدتاً کاربران اینترنتی هستند. بنا به توضیحات قبل بازار همواره به محصولات شرکت ما نیاز دارد. مشتریان ما میتوانند از هر سن یا سلیقه یا جنسیتی باشد و هیچ گونه تفاوتی ندارد.

تخمین سهم بازار و فروش

محصول ما در بازار متقاضیان بسیاری دارد فقط باید نظر آنها را جلب کرد. میزان فروش را سالانه ۲۵ الی ۳۰ میلیون تومان براورد میکنیم.

ارزیابی آینده بازار

به لطف خدا و با استفاده از تکنیک های جلب مشتی که پیشتر به آنها اشاره شد سعی اریم در آینده بازار کار خوبی داشته باشیم.

رقابت، حساسیت و تهدیدات

رقای ما همین شرکت های هاستینگ میباشد که در ایران شرکت های فراوانی وجود دارد که در این زمینه فعالیت دارند ولی مقدار کمی توانسته اند از خود اسم در کنند که با یاری خدا ما نیز از این جمله شرکت ها خواهیم شد. نقاط قوت و ضعف رقبا پیشتر بیان شد.

ب- راهبرد های بازار یابی

قیمت گذاری

قیمت محصولات با توجه به این که خودمان چه میزانی هزینه اجاره سرور میدهیم تیین میشود مثلاً ما ماهی $\$100$ هزینه اجاره سرور میدهیم و این را بین 10 نفر تقسیم میکنیم پس هر نفر حدوداً $\$10$ میشود که ما یک سودی روش میکشیم و این سرویس را $\$11.5$ به فروش میرسانیم . بعد ها که مشتری ها بیشتر شد اجاره سرور بالاتر میرود و قیمت ها رو میشه آورد پایین تر . قیمت سرویس های ما رابطه مستقیم به دلار دارد و با بالا رفتن دلار قیمت سرویس ها بیشتر میشود ولی شرکت ما سعی میکند حتی اگر ضرر هم کرد قیمت ها رو ثابت نگه داره تا بعد از ثبات بازار قیمت ها رو بروز کند.

تبلیغات

تبلیغات رکن اساسی شرکت ما میباشد به صورتی که با تبلیغات بیشتر میتوانیم مشتریان بیشتری داشته باشیم که ضمن افزایش درامد رتبه شرکت را نیز بهبود ببخشیم . برای امر آگهی سعی ما بر این است که این کار رو به اشخاصی واگذار کنیم که در این امر مهارت زیادی دارن مانند شبکه تبلیغات ، شرکت تجارت الکترونیک صبا ، وبگذر و غیره . تبلیغات شرکت ما منحصراً به صورت اینترنتی میباشد.

وجهت مایز موسسه صبابا سایر موسساتی که احتمالاً در این حوزه فعالیت مینمایند مالکیتیو بالحصر تبلیغاتی در 10 سایت پر ترافیک کشور و همکاری باشند

سایت‌بزرگ‌کاربراندرا یعنی خصوصیات که خود را مجبور کردند هم‌نمایش شدند و خشونت‌ها را باز تبلیغات در فضای اینترنت قابلیت تعامل بیشتر فرستند. فنی‌امیدیر انسایر سایتها را فراهم نماید.

مجموعه‌های صبا به عنوان یکی از قدیمی‌ترین شرکت‌ها یافعال در بخش تجارت الکترونیک به مدد تجربیات ارزشمند ۸ ساله خود در فضای اینترنت تو انسایر استبارائه ۳ سایت: کلوب (

بزرگ‌ترین شبکه‌ای اجتماعی ایرانی‌اند رسالت اس ار دنیا با قریب‌به‌دو میلیون کاربر) سایتمیه‌نبلانگ (بعنوان یکی از وبلاگ‌سروری‌ها بزرگ‌ترین بیانیه ۱ میلیون بازدید کنندۀ در روز) و سایتاً پارات (بزرگ‌ترین سایت‌اشتراک‌وی‌دئو) بعنوان ۳ سایت‌بزرگ‌پر ترافیک در ایران نقشم‌موثر برادر فضای اینترنت یافایم‌کند.

شیوه فروش

مشتریان ما کاربران اینترنتی و غیره می‌باشند که پیشتر توضیح داده شد. روش فروش به صورت واریز وجه با استفاده از درگاه اینترنتی بانک‌ها می‌باشد که پیشتر توضیح داده شده. فروش فقط از طریق سایت شرکت و به صورت اینترنتی انجام می‌شود که راهنمای خرید بر روی سایت درج می‌شود. روش‌های پرداخت به ۳ صورت واریز آنلاین و دریافت آنی سرویس، واریز کارت به کارت از طریق خودپرداز‌های بانک و واریز به حساب شرکت و ارائه فیش پرداختی به شرکت می‌باشد. شکایات مشترین از طریق درگاه پشتیبانی مالی از روی سایت شرکت پیگیری می‌شود.

خدمات پس از فروش و گارانتی

پس از فروش محصول به مدتی که مشتری محصول خود را تمدید کند می‌تواند از خدمات پشتیبانی شرکت استفاده نماید و در صورت نارضایتی اطلاع دهد تا سرویس را قطع و ما بقی پول را برگشت میدهیم. مهم‌ترین خدمات پس از فروش ما تیم پشتیبانی ۲۴ ساعته شرکت می‌باشد. اطلاع رسانی درباره خدمات پس از فروش بر روی سایت شرکت قرار می‌گیرد. بله مقرر به صرفه می‌باشد چون مشتری پول میده که یک فضای با کیفیت و با پشتیبانی خوب دریافت کنه.

۸ - ساختار سازمانی

تیم مدیریت و منابع انسانی

| ردیف | عنوان پست | تعداد نفرات | شرح و ضایف |
|------|-------------|-------------|---|
| ۱ | مدیر عامل | ۱ | رسیدگی به حسن انجام و ضایف کارمندان |
| ۲ | پشتیبان فنی | ۲ | پشتیبانی و خدمات پس از فروش |
| ۳ | حسابدار | ۱ | مدیر قسمت مالی شرکت |

برآورد نیروی انسانی:

| ردیف | پست | تحصیلات | نفر | حقوق ماهیانه (میلیون ریال) | حقوق سالیانه (میلیون ریال) |
|-------|-------------|---------|-----|----------------------------|----------------------------|
| ۱ | مدیر عامل | لیسانس | ۱ | ۷ | ۸۴ |
| ۲ | پشتیبان فنی | لیسانس | ۲ | ۶ | ۷۲ |
| ۳ | حسابدار | لیسانس | ۱ | ۵ | ۶۰ |
| مجموع | | | | ۱۸ | ۲۱۶ |

۹- برنامه زمان بندی و عملیات

زمان مناسب جهت تاسیس این گونه شرکت ها از ۱ تا ۲ ماه میباشد (بدون در نظر گرفتن مراحل اداری جهت ثبت شرکت و دریافت مجوز های لازم)

۱۰ - ارزیابی و مدیریت خطر پذیری

خطر در تمامی کار ها وجود دارد شرکت ما نیز از این مسئله مستثنی نیست. خطرات در این گونه شرکت ها این است که مثلا شرکت ما که تازه تاسیس شده به دلیل سرمایه کم نمیتواند در مقابل نوسانات بازار مقابله کند و قیمت هاش دم به دقیقه بالا پایین میاد ولی شرکت های بزرگ که سرمایه های کلانی دارند میتوانند حتی تا چندین ماه در مقابل نوسانات بازار مقاومت کنند و قیمت هاشون کم و زیاد نشیه تا زمانی که بازار به ثبات برسه.

ماشین آلات و تجهیزات

*قیمت ها به میلیون ریال

| ردیف | نام وسائل | مشخصات فنی | ظرفیت و قدرت | شرکت سازنده | تعداد | قیمت هر واحد | هزینه های داخلی | قیمت کل |
|------|---------------|------------|--------------|-------------|-------|--------------|-----------------|---------|
| ۱ | کامپیوتر | معمولی | معمولی | مختلف | ۳ | ۱۲ | - | ۳۶ |
| ۲ | کامپیوتر سرور | قوی | قوی | مختلف | ۱ | ۲۰ | - | ۲۰ |
| ۳ | تلوزیون LCD | LCD | معمولی | سامسونگ | ۱ | ۵ | - | ۵ |
| ۴ | لپ تاپ | DELL | قوی | DELL | ۲ | ۱۷ | - | ۳۴ |
| ۵ | اجاق گاز | معمولی | معمولی | مختلف | ۱ | ۵ | - | ۵ |
| ۶ | بخاری | معمولی | معمولی | مختلف | ۲ | ۳ | | ۶ |

| | | | | | | | | |
|----|---|---|---|---------|-----|------------------|------------|---|
| ۱۵ | - | ۵ | ۳ | مخابرات | قوی | رند و اختصاصی | خط تلفن | ۷ |
| ۸ | - | ۲ | ۴ | مختلف | خوب | خوب | میز کار | ۸ |

اداری و کارگاهی

| ردیف | شرح وسایل | تعداد | مشخصات فنی | قیمت جز (هزارریال) | قیمت کل (هزارریال) | مجموع (هزارریال) |
|-------|-----------------------|---------------|------------|--------------------|--------------------|------------------|
| ۱ | پوشہ و کلاسور و دفاتر | به تعداد کافی | خوب باشه | ۱۰۰ | ۱۰ | ۱۱۰ |
| | فایل و کمد | ۱ | خوب باشه | ۷۰۰ | ۵۰ | ۷۵۰ |
| | گوشی تلفن | ۳ | خوب باشه | ۳۰۰ | - | ۳۰۰ |
| مجموع | | | | | | |

برآورد سرمایه ثابت:

| | |
|-------------------------------|-------------------|
| شرح | مبلغ(میلیون ریال) |
| رهن مکان احداث شرکت | ۲۰۰ |
| ماشین آلات و تجهیزات | ۱۳۰ |
| اداری و کارگاهی و وسایل دفتری | ۱۰ |
| پیشینی نشده | ۳۴ |

برآورد سرمایه در گردش:

| شرح | مبلغ(میلیون ریال) |
|-----------------------------------|-------------------|
| حقوق دو ماه | ۳۶ |
| هزینه یک ماه آب، برق، سوخت و غیره | ۱۰ |
| تبليغات | ۲۵ |
| مجموع | ۷۱ |

نحوه سرمایه گذاری

* مبالغ به میلیون ریال میباشد

| تسهیلات بانکی | | متقاضی | | شرح |
|---------------|-------|--------|-------|-----------------|
| درصد | مبلغ | درصد | مبلغ | سرمایه ثابت |
| %۷۰ | ۲۶۱.۸ | %۳۰ | ۱۱۲.۲ | سرمایه ثابت |
| %۷۰ | ۴۹.۷ | %۳۰ | ۲۱.۳ | سرمایه در گردش |
| %۷۰ | ۳۱۱.۵ | %۳۰ | ۱۳۳.۵ | کل سرمایه گذاری |

هزینه تولید سالیانه:

| هزینه(مليون ريال) | شرح |
|-------------------|-------------------------|
| ۲۱۶ | هزینه حقوق و دستمزد |
| ۱۲۰ | هزینه تعمیرات و نگهداری |
| ۶۰ | هزینه پیش بینی نشده |
| ۶۰ | هزینه تسهیلات بانکی |
| ۶۰ | هزینه استهلاک |
| ۵۱۶ | مجموع |

نقطه سر به سر

در طرح ما نسبت به باوردی که سورت گرفته نقطه سر به سر یک ساله میباشد.

۱۲ - طرح توسعه

در مورد طرح توسعه شرکت باید عرض کنم که بعد از پرداخت اقساط بانکی شرکت روی سود دهی بیشتر میوقته و میتوانیم با تبلیغات در سطح گسترده تر و بر روی چندین وب سایت بزرگ فارسی زبان تعداد مشتری های خودمان را به حداکثر برسانیم و در این صورت میتوانیم کارمندان بیشتری استخدام کرده و شرکت را توسعه دهیم. بعد ها حتی میتوانیم چند برنامه نویس تحت وب و چند گرافیست نیز به شرکت اضافه کنیم تا به امید خدا قسمت طراحی سایت و طراحی گرافیک هم به خدمات خود اضافه کنیم.