

## یک طرح کار آ چگونه به نظر می رسد ؟

نمونه طرح کاری زیر توسط مشاور صنایع کوچک مورد تحقیق قرار گرفته است که ایشان متخصص در راه اندازی کسب و کارهای کوچک هستند .

قالب این طرح ممکن است با سایر طرح های کاری که قبلاً دیده اید ، متفاوت باشد . گرچه ، این موضوع شامل کلیه موارد خاص است که وقتی شما در حال نوشتن هر طرح کاری هستید ، بدون در نظر گرفتن مرحله رشد کار ، به آن نیاز دارید . تنها تفاوت پیچیدگی اطلاعات است . از اینرو ، وقتی شرکت شما رشد می کند که اطلاعات بیشتری داشته باشید که شامل طرح کاری شما شود .

این طرح نمونه به دو بخش تقسیم شده است . هر بخش شامل یک فهرست مهم از سوالاتی همراه با مثال هایی است که مخاطبین شما می خواهند بدانند . در زمانی که در حال نوشتن طرح کاری خود هستید ، مطمئن شوید که جواب این سوالات همراه با هر اطلاعات دیگری است که شما فکر میکنید مهم است .

### مثال – فهرست مطالب

بخش ۱ : خلاصه عملکرد

بخش ۲ : کسب و کار

الف : توصیف و شرح کار

ب : تولید / خدمات

ج : اطلاعات بازاریابی

د : محل کسب و کار

ر : رقابت

م : مدیریت

و : پرسنل

ی : تقاضا و انتظار از وام

بخش ۳ : داده های نهایی

بخش ۴ : اسناد پشتیبانی

**بخش ۱ : خلاصه عملکرد****خلاصه عملکرد**

هدف از این بخش خلاصه کردن ایده‌هایی است که در مرحله قبلی توسعه داده‌اید. این خلاصه به شما کمک خواهد کرد تا مطمئن شوید که آنها از لحاظ منطقی بطور پیوسته و هماهنگ یکدیگر را پشتیبانی کرده و اینکه به مخاطبین خلاصه‌ای ارائه می‌دهد که آنها را متقاعد می‌کند تا این طرح و پروژه را ممکن و عملی فرض نمایند. در مورد ساختار مالی شامل نوع سرمایه‌گذاری و وثیقه، مدت، نرخ و منابع باز پرداخت بحث کنید.

مثال : خلاصه عملکرد

شرکت تولیدی صنایع غذایی دریایی فاین اسکایند Finestkind، یک شرکت خدمات کسب و کار کلی و جزئی فروش در شهر انی تون Anytown است، صاحبان این شرکت آقایان مایک گوسلینگ و مایک سوان برای خرید ملکی در خیابان مین ۱۲۳، اجرای تعمیرات و توسعه ملک و نگهداری و حفظ زمین و ارائه سرمایه‌کار به مقدار کافی در جهت پیش بینی افزایش و توسعه کار نیاز به ۱۲۰،۰۰۰ نیاز دارند. این مبلغ برای معاملات مالی از طریق یک فاز افزایشی برنامه ریزی شده، کافی و بسنده خواهد بود. بنابراین این کار می‌تواند به عنوان یک سرمایه‌گذاری در حال پیشرفت و پرسود اجرا شود.

تجزیه و تحلیل دقیق از بازار بالقوه نشانگر تقاضای بیشتر برای غذای دریایی تازه عالی است. اعتبار محلی آقای گوسلینگ در تضمین از بازار عمده فروشی نقش قابل ملاحظه‌ای دارد در عین حال تجربه مدیریتی آقای سوان مطمئن می‌سازد که عملکرد کاملی با دقت کنترل خواهد شد. تحقیقات اخیر آقای گوسلینگ در دانشگاه ماین University of Maine کنترل بیشتری بر رشد پروژه شرکت فاین اسکایند و تکمیل مشاوره از مشاورین منتخب و خردمند در خارج از شرکت ارائه خواهد داد.

یافتن سرمایه به افزایش بیشتر در دارائی‌های ثابت منجر خواهد شد که ممکن است قابل توجه باشد. از اینرو، آقای گوسلینگ اصلاحات و بازسازی بیشتری را به مرحله اجرا خواهد گذاشت.

سرمایه در حال کار و مازاد ذخیره مالی شرکت فاین اسکایند قادر خواهد بود تا بطور ثابت فروش خود را در عین حفظ سود افزایش دهد.

**بخش ۲ : کسب و کار****الف : توصیف کسب و کار**

- کسب و کار برای : مالکیت شخصی (صاحب امتیاز کار)، شراکت یا همکاری؟
- نوع کسب و کار : بازرگانی، تولیدی، خدماتی؟
- نوع تولید یا خدمات از چه جمله است؟
- آیا یک کسب و کار جدید است؟ آیا کنترلی است؟ آیا توسعه‌ای است؟
- چرا کسب و کار شما پرسود خواهد بود؟
- چه زمانی کسب و کار شما آغاز می‌شود؟
- آیا یک کسب و کار فصلی است؟

- آیا در مورد نوع کسب و کار خود موضوعاتی را از منابع خارجی (عرضه کنندگان امور بازرگانی، بانک دارها، سایر صاحبان کسب و کار، نشریات) یاد گرفته اید؟

مثال : توصیف بخش کسب و کار

شرکت مواد غذایی دریایی فاین اسکایند، یک شرکت تولید ماهی است که تا حد امکان آنرا تازه به فروش می رساند (بیشتر از یکروز از صید آن نمی گذرد). در حال حاضر، در حدود ۶۰ درصد به صورت جزئی به فروش می رساند. فاین اسکایند برنامه ریزی کرده است تا کار فروش خود را بیشتر به عمده فروشی (رستورانها و فروشگاه های زنجیره ای) در آینده متمرکز کند. عمده فروشی، سود دهی آن بیشتر و هزینه پائین تری نسبت به استخدام پرسنل و فروش موجودی سریعتر دارد.

شرکت فاین اسکایند کسب و کار خود را در سپتامبر ۱۹۸۵ آغاز کرده است. این فروشگاه هفت روز هفته از ساعت ۱۰ صبح تا ۸ شب (و زمستان ها تا ۶ عصر) برای خرده فروشان و از ساعت ۶/۳۰ صبح تا ۸/۳۰ شب برای عمده فروشان باز است. تقاضای خرده فروشی فصلی و تحت تاثیر هوا است (فروشگاه در یک منطقه توریستی و سیاحتی قرار دارد). کیفیت محصولات مورد نظر است و از اینرو آقای سوآن که یک ماهگیر سابق است دوستان زیادی در این صنعت دارد. ایشان معتقد است که مشکلات حفظ و نگهداری مواد غذایی مرتبط با عرضه کنندگان این کار برای ما قابل پیش بینی نیست، ما خط مشی را در پرداخت قیمت بیشتر و اضافی را به قیمت بار انداز برای مواد غذایی دریایی تازه و مناسب پرداخت می کنیم.

### ب : تولید یا خدمات

- چه چیزی را می فروشید؟
- چه سوددهی را در فروش دارید؟
- چه محصولاتی را در حال افزایش دارید؟ کدامیک با نقدینگی ثابت هستند؟ کدام یک کاهش دارند یا به سرمایه گذاری شخصی نیاز دارند؟
- چه تفاوتی در مورد کالا و خدمات شما وجود دارد؟

مثال : تولید و خدمات

شرکت فاین اسکایند مواد غذایی دریایی را با کیفیت بیشتر هم برای عمده فروشی و هم برای خرده فروشی عرضه می کند. هدف این شرکت ارائه تازه ترین مواد غذایی دریایی با قیمت های رقابتی به مشتریان در محدوده ۲۵ مایلی انی تون است. این شرکت متعهد است تا به موقع و سروقت و بر اساس قیمت توافق شده کالا را تحویل دهد.

## ج : بازار

- چه کسی از شما خرید می کند؟ بازار نهایی خود را توصیف و شرح دهید؟
- آیا بازار شما سهم رشد، ثبات یا کاهش دارد؟
- آیا شما در بازار خود سهیم هستید؟
- آیا بازار شما به قدر کافی گسترش می یابد؟ (جای افزایش دارد)؟
- چگونه شما سهم بازار خود را جذب، حفظ و افزایش می دهید؟
- آیا برنامه ریزی کرده اید که در بازاری وارد یا خارج شوید؟
- چگونه تولیدات خود را قیمت گذاری می کنید؟

مثال : بخش بازار

شرکت فاین اسکایند برای عرضه مواد غذایی دریایی بیشتر به خرده فروشی می پردازد و به عمده فروشی نیز ادامه می دهد. این شرکت برنامه ریزی کرده است، توازنی را از ۶۰ درصد خرده فروشی و ۴۰ درصد عمده فروشی به ۴۰ درصد خرده فروشی و ۶۰ درصد عمده فروشی تغییر رویه دهد بنابراین رشد می کند. خرده فروشان باید در طی چند سال آتی رشد می کنند اما رشد سریع بیشتر به واسطه عمده فروشی خواهد بود. هدف شرکت عرضه تازه ترین مواد غذایی دریایی با قیمت رقابتی به مشتریانی در محدوده ۲۵ مایلی شهر انی تون است. این بازار جمعیتی بالغ بر ۱۰۰،۰۰۰ نفر و ۳۰۰ عمده فروش را در بر می گیرد.

مشتریان از طریق مواردی به شرح زیر جذب می شوند :

- عرضه مستقیم به رستوران ها، فروشگاه ها و سایر موارد عمده فروشی.
- تبلیغ از طریق رادیو و روزنامه محلی
- تبلیغ توسط مشتریان کنونی شرکت
- موقعیت شرکت در یک مکان توریستی و سیاحتی.

## د : رقابت

- نزدیکترین رقبای شرکت شما چه کسانی هستند؟
- رقبای پنهان شما چه کسانی هستند؟

مثال : بخش رقابت

در اینجا سه شرکت رقابتی مواد غذایی دریایی بطور مستقیم و نزدیک با شرکت فاین اسکایند به شرح وجود دارد :

- شرکت فردزفیش با یک عملکرد پراکنده با یک کامیون در اطراف و اکناف انی تون گرفته ای را از یک سوپرمارکت اجاره می کند. شرکت فاین اسکایند فروش آنها را با تعهد به تحویل کالا در زمان معین و قیمت توافق شده تعیین کرده است. در نتیجه، عملکرد آنان حاشیه ای شده است.

- شرکت کینگ فیش بیشتر در فروش ماهی های ارزانتر متمرکز است . شرکت کینگ فیش با عرضه کنندگان ماهی خود مشکل دارد بدلیل اینکه آنها راضی به پرداخت قیمت بالا در بارانداز نیستند و صاحبان تمایل دارند تا بر سر قیمت چانه بزنند . عملکرد از لحاظ مالی و مدیریتی خوب است و به تجهیزات مدرن مجهز است و مستیقا" به درب خانه با سه کامیون تحویل و فروخته می شود (بسیار مناسب) این شرکت عمده فروشانی را دارد که مایل به توسعه کار هستند . فروش آنها ظاهرا" در حال رشد است بدلیل اینکه آنها ۵ سال از همین طریق خدمات رسانی میکنند و دارای اعتبار عالی است . صاحب شرکت مایل است تا شرکت فردز فیش را خریداری کند و یا دو کامیون ارسال کالا دیگر به شرکت اضافه نماید .
- شرکت مواد غذایی دریایی جابز : اخیرا" بدلیل آتش سوزی در حال بازسازی ساختمان است اما اگر که شرکت خود را بازگشایی کند ، یک رقیب بسیار جدی برای شرکت فاین اسکایند بشمار می رود . شرکت جابز به مدت ۲۵ سال در شهر انی تون شروع به فعالیت کرده است و در موقعیت خوبی در دو مایلی شرکت فاین اسکایند قرار دارد . شرکت جابز با عرضه کنندگان روابط خوبی را داراست و به بیشتر سوپرمارکت ها خدمات رسانی می کند . اخیرا" ، هیچ خرده فروشی نداشته است و قصد دارد تا یک فروشگاه رادر ساختمان جدید خود بازگشایی کند . گرچه ، صاحب آن نیاز به عملکرد دقیق دارد ، همچنین ممکن است مایل باشد تا با برخی از عمده فروشان خود سهیم شود از اینرو او در حال پیشرفت در این سالهاست . رقبای پنهانی از پیشروندگان عمده در شهر پورت لند Portland در ۴۵ مایلی در شرق و شهر بستون Boston در ۶۰ مایلی جنوب قرار دارند . از اینرو ، شرکت فاین اسکایند بین محدوده بازار اولیه آنها قرار دارند و این شرکت می تواند از هر دو سو براساس ارسال محموله اولیه خرید و فروش نماید .

#### د : محل کسب و کار

- در کجا استقرار دارید ؟ ( یا باید داشته باشید ) ؟
- چرا این محل مناسب است ؟ یا ساختمان مناسب ؟
- چه نوع فضایی را شما نیاز دارید ؟
- آیا از لحاظ جمعیت یا تغییرات بازار دیگری در حال پیشرفت است ؟

#### مثال : بخش مکان یابی

شرکت فاین اسکایند اخیرا" یک ساختمان با اسکلت بندی چوبی و کف سیمانی (۲۰۰۰ فوت مربع) در خیابان مین ۱۲۳ شهر انی تون به مبلغ ۵۵۰ دارد در هر ماه اجاره کرده است و در این مکان به مبلغ ۱۰۵،۰۰۰ دلار فروش می کند . این منطقه برای فروش تجاری است . خیابان اصلی بخشی از منطقه ایالات متحده است که منطقه ای توریستی و سیاحتی است که خوراک گردشگران از طریق مواد غذایی دریایی تهیه می شود . شرکت فاین اسکایند اصلاحاتی کلی را در این مکان استیجاری از قبیل نصب بیرونی و نصب یک فریزر که در آن بتوان راه رفت و ماهی ها را انتخاب کرد ، ایجاد کرده است .

این ساختمان به بخش هایی به شرح زیر تقسیم شده است (۱) محوطه فروشگاه ۱۲،۰۰۰ مترمربع ، (۲) محوطه خرد و پاک کردن ماهی ۱۰۰ مترمربع ، (۳) محوطه چند منظوره

شامل سرویس بهداشتی با ورودی های جداگانه ، انبار و اتاق برای فرآوری مواد و فریزر آنها ۷۰۰ متر مربع .

### م : مدیریت

- چگونه زمینه و تجربیات کاری شما به شما در این کار کمک می کند ؟ در این تجربیات برای استفاده در طرح خودتان ، چه نقاط ضعفی دارید و چگونه آنها را جبران خواهید کرد ؟ چه تجربه کاری مرتبطی در این زمینه دارید ؟
- چه کسی در گروه مدیریتی است ؟
- نقاط قوت و ضعف آنها چیست ؟
- وظایف آنها چیست ؟
- آیا وظایف آنها بطور شفاف تعریف شده است ؟ چگونه .
- چه منابع بیشتری برای کار شما قابل دسترس است ؟

### مثال : مدیریت

آقای گوسلینگ در شهر انی تون به دنیا آمده و تمام عمر خود را در این شهر طی کرده است . او بعد از اتمام دبیرستان و خدمت نظام در نیروی دریایی به مدت سه سال، یک نجارخویش فرما شد و در دانشگاه ماین در رشته مدیریت صنایع کوچک و فروش بطور شبانه و با هدف ایجاد یک فروشگاه خرده فروشی به مدیریت و مالکیت خود به تحصیل پرداخت . اخیراً او در مناطق محلی خارج از شهر نیز خدمات رسانی می کند . او و همسرش ( منشی دکتر) در انی تون با دو فرزندشان زندگی می کنند .

آقای سوآن در ویسکانزین به دنیا آمده و در یوتا ، آلاسکا و فلوریدا دبیرستان خود را به اتمام رسانید و برای چهار سال در مارینز به خدمت سربازی رفته است . او برای یکسال مربی آموزش موتورسیکلت بوده و قبل از پیوستن به شرکت فت بک فیش دی ویژن تستی فودز Fatback fish division of tasty foods به عنوان بسته بند در سال ۱۹۸۳ در ماچاز شرقی در ایالت ماین و سپس به عنوان مدیر و سهامدار در شرکت ویلی سایکل مشغول به کار بوده است . در ژوئن سال ۱۹۸۵ به عنوان سرکارگر شرکت فروزن فود فیلتنینگ Frozen Food Filleting پذیرفته شد تا به آقای گوسلینگ در شرکت بپیوندد . او مجرد است و در شهر انی تون زندگی می کند .

هر دو نفر ایشان سلامت و پرانرژی هستند . ایشان معتقدند انرژی آنها یکدیگر را تکمیل می کند و به آنها کمک می کند تا شرکت فاین اسکایند را به موفقیت برسانند . خصوصاً آقای سوآن تمامی ماهیگیران را می شناسد و آقای گوسلینگ یک عضو برجسته و شناخته شده در جامعه بشمار می آید . از اینرو آقای سوآن تجربیاتی را در کنترل هزینه و مدیریت داشته است . او مسئول مغازه و کنترل موجودی خواهد بود و آقای گوسلینگ در اصل مسئول توسعه فعالیت های عمده فروشی است . آنها خط مشی ها را با یکدیگر تنظیم می کنند و تصمیمات پرسنلی را با یکدیگر و مشترکاً اتخاذ می کنند .

حقوق و دستمزد در هر ماه در سال اول کار ۹۵۰ دلار است تا بتوانند این کار را برای شروع هزینه ها تراز کنند . همسر آقای گوسلینگ حقوق کافی برای پشتیبانی خانواده خود دریافت می کند . هزینه های شخصی آقای سوآن پائین و اندک است . او با ۵ نفر دیگر در یک منزل بطور مشترک زندگی می کند . در سال دوم آنها در هر ماه ۱۲۰۰ دلار و در سال سوم

در هر ماه ۱۵۰۰ دلار بعلاوه با مازاد سودی که از کسب و کار خود برگشت می کند ، دریافت خواهند کرد .

بنا به توافقی که براساس مهارت های آنها تعریف شده است ، آنان کمک اسمیت و فرلی ( اداره محاسبات دولتی ) و میسون پتروسلی ( وکیل ) و هالسی جانسون یک بانکدار بازنشسته را لحاظ میکنند . جانسون مشاوره خارج از کار ایشان را بعهدده دارد . سایر مشاورین خارج از کار ایشان عبارت از آندرو او وان بانگ فو ، مشاور کار و بخش آنکاباتور سرمایه گذاری دانشگاه ماین است . هریک از ایشان بازننگری و اصلاحات مدیریتی را انجام خواهند داد .

### و : پرسنل

- پرسنل کنونی شما چه نیازهایی دارند ؟
- شما چه مهارت هایی را در آینده نزدیک برای کارکنانتان در نظر میگیرید؟ در حدود ۵ سال .
- برنامه های استخدام و آموزش برای پرسنل کدامند ؟

### مثال : کارکنان

شرکت فاین اسکایند یکنفر مسئول فروش تمام وقت (در یک نوبت) برای ۶ ماه استخدام کرده که برای فروش جزئی مواد خوراکی دریایی در نظر گرفته است . او ۴ دلار در ساعت برای کار در آخر هفته دریافت می کند . هیچ مزایای شغلی یا اضافه کاری پیش بینی نشده است . این شرکت براساس نیاز اولیه ، یکنفر پاک کننده و خرد کننده ماهی از قرار ساعتی ۶ دلار و ۷۵ سنت استخدام کرده است که در فرآوری ماهی و عرضه به عمده فروشی کمک کند . این شرکت معتقد است که مسئول فروش به مدت ۱۰ هفته در تابستان و پاک کننده ماهی در حدود ۲۰ ساعت در هفته به مدت ۱۶ هفته مورد نیاز است . ( این موضوع باید در تابستان دوم و همچنین برای سال سوم مورد توجه قرار گیرد و باید برنامه ریزی شود که ۲ نفر مسئول فروش و بعلاوه یک نفر پاک کننده ماهی در تابستان استخدام شود )

در سال دوم ، این شرکت یکنفر کارمند تمام وقت باحقوق ۸۵۰ دلار در ماه و با افزایش ۹۵۰ دلار در سال سوم استخدام می کند . کارمند بیشتر مورد نیاز نیست مگر اینکه کار با سرعت زیادی از آنچه که پیش بینی شده است ، توسعه و رشد داشته باشد .

### ی : تقاضا و انتظار از وام (سرمایه)

- چگونه یک وام ( سرمایه ) کار شما را سود آور می کند ؟
- آیا باید مواردی از قبیل تجهیزات ؛ محل کار و غیره را اجاره کرد یا خرید ؟
- آیا به این پول نیاز است ؟ روشی را برای تصمیمات وام گرفتن اتخاذ کنید و برای وام خود برنامه ریزی نمائید .

مثال : تقاضا و انتظار از وام یا سرمایه

مبلغ ۱۲۰،۰۰۰ دلار برای مصارفی به شرح زیر نیاز است :

خرید ملکی در خیابان مین	۷۵،۰۰۰ دلار
تجهیزات :	
وانت فورد با سقف عایق بندی شده	۳،۸۸۵ دلار
کمپرسور دی تون ( سری # ۴۵ - cah - ۹۹۰ ) دست دوم	۳۶۵ دلار
دستگاه برش ماهی ( مدل اسپیدی - دست دوم )	۴۰۰ دلار
نوسازی و اصلاح ملک	۱۲،۵۰۰ دلار
سرمایه کار	۱۲،۰۰۰ دلار
صورت موجودی	۱،۵۰۰ دلار
موجودی صندوق	۱۴،۳۵۰ دلار
-----	-----
جمع	۱۲۰،۰۰۰ دلار

فاین اسکاینند می تواند ملک خیابان مین ۱۲۳ را (تحت مدت توافق نامه اجاره و خرید ) خریداری کند . ارزیاب ارزش ملک را از قبیل نوسازی و اصلاحی به مبلغ ۱۳۵،۰۰۰ که شرکت انجام داده است و پرداخت ماهانه برای ۵ سال رهن به مبلغ ۷۵،۰۰۰ با بهره ۱۱/۵ درصد که در هر ماه ۸۷۵ دلار خواهد بود ، همچنین سودی با افزایش ۳۲۵ دلار در ماه برای اجاره فعلی را محاسبه کرده است .

کامیونی که مورد استفاده تحویل کالا به عمده فروشان است که مجهز به یخچال ضد فساد برای حفظ کیفیت ماهی است .

کمپرسور که جایگزین نوع کنونی برای فریز کردن مواد است و هزینه برق کمتری دارد و کیفیت بهتری را از یخچال داراست ( این شرکت کمپرسور قبلی را به عنوان یدکی نگهداری می کند ) دستگاه برش دهنده ماهی معادل کار چهار نفر در هرساعت در یک روز کاری است . زمان اضافی برای کار و فرآوری بیشتر ماهی در اختیار قرار میدهد . با این دستگاه برش ماهی بطور نسبی به آموزش فردی نیاز نیست و ضایعات مواد به حداقل می رسد .

اصلاح و نوسازی عبارتند از : ایجاد یک مسیرآبی عمیق ، سرویس بهداشتی جدا از محوطه کار و تعمیر سیستم گرما سازی فعلی برای کاهش هزینه های سوخت نفت . سرمایه کار می تواند شرکت را با هزینه های جاری برابر کند ، متعادل کردن هزینه های جاری فصلی و منفی در پروژه موجودی جاری در بخش داده های مالی محاسبه شده است . از رشد متداوم کار مطمئن شوید .

صورت موجودی نرخ سود عمده برای کالای بسته بندی شده تازه منجمد شده ( از قبیل ماهی قرمز یا خرچنگ امریکای جنوبی) آن سود را در مواردی خاص یا مواقع ضروری مورد استفاده قرار می دهد .

## بخش سوم : داده های مالی

سه سند عمده مالی برای هر کسب و کاری عبارت از برگه تراز، اظهار نامه درآمدی، و اظهار نامه هزینه های جاری یا پروژه هزینه های جاری هستند. از اینها، اظهارنامه هزینه جاری مهمترین مورد برای طرح کاری شما است. از اینرو، می تواند مورد توجه بیشتر و دقیق تر یک وام دهنده قرار گیرد.

اگر قبلاً با واژه " هزینه جاری" آشنا نشده اید، آن عبارت است از جریان پول اصلی که در کسب و کار شما رفت و آمد دارد.

یک پروژه هزینه جاری عبارت از پیش بینی هزینه (چک یا پول نقد) کاری در پیش بینی دریافت و توزیع یک دوره زمانی از کار در یک ماه بطور متداوم تعیین شده است، می باشد. این مورد ابزار لازمی است که در زمان پیش بینی نیازهای هزینه کار شما در زمانی معین در آینده مورد استفاده قرار می گیرد. (مثلاً در آخر ماه) برای ایجاد یک کار جدید یا در حال توسعه دادن یک کار، یک پروژه هزینه جاری خوب و مناسب می تواند بین موفقیت و شکست تفاوت ایجاد کند. برای یک کار در حال پیشرفت، این موضوع می تواند بین رشد و رکود کار تفاوت ایجاد نماید.

یک پروژه هزینه جاری مواردی را بشرح زیر نشان خواهد داد :

- شما به چه مقدار هزینه کاری نیاز دارید؟
- در چه زمانی آن مورد نیاز خواهد بود؟
- آیا شما باید به فکر صداقت، دیون، منافع اجرائی یا فروش دارایی های ثابت باشید؟
- یا هزینه ها از کجا ناشی خواهند شد؟

## بخش ۴ : اسناد پشتیبانی و حمایتی

اگر بخواهید هر سندی را که منجر به پشتیبانی اظهارنامه های شما میشود در چارچوبی از طرح کار خود پیاده کنید، مواردی را شامل میشود که مطابق با نیازها و مراحل توسعه کار خاص شماست.

فهرست زیر برخی از مواردی است که باید لحاظ شود :

- شروع مجدد : بسیار مهم
- اطلاعات معتبر
- تضمین و ارزیابی ها
- هماهنگی از نگرش مشتریان
- حمایت از افراد معتبر که شما را می شناسند
- توافق نامه های خرید و فروش یا رهن
- اسناد حقوقی مرتبط به کسب و کار
- اطلاعات جمعیت و یا آمارگیری از افراد

شرکت فاین اسکایند توقع ندارد که پول زیادی را برای سالهای اولیه شروع کار کسب نماید. در این موضوع برای کسب و کاری که با سرمایه اندکی آغاز شده است، تعجبی ندارد. حتی اگر شکی در کلیه موارد نباشد، منافع سود فقط ۸,۰۰۰ دلار برای یکسال و با کمتر از ۴ درصد فروش خواهد بود.

مرکز توسعه صنایع کوچک

