

வியாபார திட்ட

படிவம்

Open Category

பகுதி 1: முயற்சியாளர்/கள் விபரம்

தொழில்முயற்சி அங்கத்தவர் - 1

- 1.3.1 முழு பெயர் : _____
- 1.3.2 நிரந்தர முகவரி : _____
- 1.3.3 மாவட்டம் : _____
- 1.3.4 பிரதேச செயலக பிரிவு : _____
- 1.3.5 தேசிய அடையாள அட்டை இலக்கம் (இருப்பின்): _____
- 1.3.6 பிறந்த திகதி : _____
- 1.3.7 பாலினம் : _____
- 1.3.8 தொலைபேசி இலக்கங்கள் : _____/_____

தொழில்முயற்சி அங்கத்தவர் - 2 (தேவைப்படின)

- 1.2.1 முழு பெயர்: _____
- 1.2.2 நிரந்தர முகவரி: _____
- 1.2.3 மாவட்டம்: _____
- 1.2.4 பிரதேச செயலக பிரிவு: _____
- 1.2.5 தேசிய அடையாள அட்டை இலக்கம் (இருப்பின்): _____
- 1.2.6 பிறந்த திகதி: _____
- 1.2.7 பாலினம்: _____
- 1.2.8 தொலைபேசி இலக்கங்கள்: _____/_____

தொழில்முயற்சி அங்கத்தவர் - 3 (தேவைப்படின்)

- 1.3.1 முழு பெயர் : _____
- 1.3.2 நிரந்தர முகவரி : _____
- 1.3.3 மாவட்டம் : _____
- 1.3.4 பிரதேச செயலக பிரிவு : _____
- 1.3.5 தேசிய அடையாள அட்டை இலக்கம் (இருப்பின்): _____
- 1.3.6 பிறந்த திகதி : _____
- 1.3.7 பாலினம் : _____
- 1.3.8 தொலைபேசி இலக்கங்கள் : _____/_____

தொழில்முயற்சி அங்கத்தவர் - 4 (தேவைப்படின்)

- 1.4.1 முழு பெயர் : _____
- 1.4.2 நிரந்தர முகவரி : _____
- 1.4.3 மாவட்டம் : _____
- 1.4.4 பிரதேச செயலக பிரிவு : _____
- 1.4.5 தேசிய அடையாள அட்டை இலக்கம் (இருப்பின்): _____
- 1.4.6 பிறந்த திகதி : _____
- 1.4.7 பாலினம் : _____
- 1.4.8 தொலைபேசி இலக்கங்கள் : _____/_____

- 1.5 நீங்கள் எப்படி அணியை உருவாக்கினீர்கள்? குழு உறுப்பினர்கள் ஒருவரையொருவர் எப்படி அறிவார்கள்? (குழுவிற்கு மட்டுமே பொருந்தும்)

உதாரணம் பாடசாலை நண்பர்கள், தொழில் ரீதியான நண்பர்கள், பிற

- 1.6 அணியின் ஒவ்வொரு உறுப்பினரதும் பங்கு என்ன? (குழுக்களுக்கு மட்டுமே பொருந்தும்)

உதாரணம் : உறுப்பினர் ஒருவர் ஒட்டுமொத்த செயல்பாடுகளை (CEO) நிர்வகிக்கும் குழுத் தலைவர், உறுப்பினர் 2 நிதி (CFO) மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் (CMO) ஆகியவற்றைக் கையாளுகிறார், மேலும் உறுப்பினர் 3 செயல்பாடுகளுக்கு (COO) பொறுப்பாக இருக்கிறார். ஒருவர் ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட பாத்திரங்களை வகிக்க முடியும்.

வியாபார அங்கத்தவர்	பெயர்	அங்கத்தவரின் வகிபாகம் (பங்கு)
அங்கத்தவர் 01		
அங்கத்தவர் 02		
அங்கத்தவர் 03		
அங்கத்தவர் 04		

1.1.7 இந்த வியாபாரத்தை தெரிவு செய்தமைக்கான பிரதான காரணங்கள்

பொருளாதார/தனிப்பட்ட/சமூக காரணங்களை தயவு செய்து விளக்கவும் உதாரணம். குடும்ப வருமானத்தை அதிகரிக்க, நிதி ரீதியாக சுதந்திரமாக இருக்க, அவர்களிடம் உள்ள திறன்கள் மற்றும் அனுபவத்தைப் பயன்படுத்தவும், இருக்கும் வளங்களை சிறந்தமுறையில் (உற்பத்தி ரீதியாகப்) பயன்படுத்தவும், இந்தத் துறைக்கு முன்மாதிரியாக மாறவும், ஒரு கண்டுபிடிப்பாளராகவும், சொந்த அடையாளத்தை வளர்த்துக் கொள்ளவும் அல்லது வேறு ஏதேனும் காரணங்கள்.

பகுதி 2: பொது விபரம்

2.1 வியாபார துறை (விவசாயம்/ கால்நடை /மீன்வளம்/ ICT/கைத்தொழில்/உற்பத்தி/ சேவை):

2.2 வியாபார செயல்பாட்டின் தன்மை (Nature of the Business Activity):

2.3 வியாபாரத்தின் பெயர்: _____

2.4 வியாபாரத்தின் பதிவிலக்கம். (இருப்பின்): _____

2.5 வியாபாரத்தின் முகவரி (வீட்டு முகவரியிலிருந்து வேறுபடின்): _____

.....
.....

பகுதி 3: மனிதவளம்(ஆளணி)/உற்பத்தி திட்டம்

3.1 இந்த வியாபாரத்தில் எத்தனை பேரை ஈடுபடுத்தவுள்ளீர்கள் அவர்கள் யார்?

வியாபாரத்தில் வகிபாகம் உதாரணம் ஊழியர், விற்பனையாளர், வேறு	ஈடுபாட்டின் தன்மை உதாரணம். முழுநேர, பகுதி நேர, வேறு.	பங்கேட்பா ளருடனான தொடர்பு உதாரணம்: பங்குதாரர், பிள்ளை, தந்தை/மாமி, வேறு.	மாத சம்பளம் (ரூபாயில்)
உதாரணம் : உரிமையாளர்	முழுநேர	(தான்) Self	10,000

3.2 வியாபாரத்தை தொடங்கவும் அதை இயக்குவதற்கும் அதன் முதலாமாண்டில் தேவைப்படும் வளங்கள் உதாரணம் மூலப்பொருட்கள், இயந்திரமும் சாதனங்களும், மனித வளம், திறன், பிற

மொத்த மூலதனம்	தற்போதுள்ள (ரூபா)	திட்டமிடப்பட்ட (ரூபா)		மொத்தம்
	உரிமையாளர்	உரிமையாளர்	கடன் / நன்கொடை	
நிலையான மூலதனம்				
இயந்திரம், கருவி, மற்றும் சாதனங்கள்				
கட்டிடம்				
வாகனங்கள்				
தளபாடம் மற்றும் பொருத்துகள்				
மென்பொருள், Webhosting, Domain, பிற				
வேறு				
மொத்த நிலையான மூலதனம்				

தொழிற்படு மூலதனம் (Working Capital)				
மூலப்பொருள்				
கையிருப்பு				
கையிலுள்ள காசு				
வங்கியிலுள்ள காசு				
மொத்த தொழிற்படு மூலதனம்				
மொத்தம்				

3.3 வியாபாரத்தை இயக்குவதற்கான மாதாந்த செலவு:

செலவு வகை	நிலையான / மாறும் செலவு	தேவையான அளவு	அலகு செலவு	மொத்த செலவு (ரூபாயில்)
மூலப்பொருள் (வியாபாரத்தை ஒரு மாதம் இயக்குவதற்கு தேவைப்படும் அலகுகளின் எண்ணிக்கை)				
பகுதி மொத்தம் (Subtotal)				
ஊழியர் (மொத்த ஊழியர் செலவு உதாரணம்., வியாபாரத்தை ஒரு மாதம் இயக்குவதற்கு தேவைப்படும் சம்பளம், கூலி)				
பகுதி மொத்தம் (Subtotal)				
பயன்பாடுகள் (Utilities) (உதாரணம். மின்சாரம், தொலைபேசி, அலைபேசி, நீர், பிற.)				
பகுதி மொத்தம் (Subtotal)				
பொதுயிடலும் சந்தைப்படுத்தலும் (வியாபாரத்தை ஒருமாதம் இயக்குவதில் பொதுயிடல் மற்றும் சந்தைப்படுத்தலுக்கான மொத்த செலவு)				
பகுதி மொத்தம் (Subtotal)				
போக்குவரத்து (உற்பத்திக்கான பொருட்களை வாங்குதல், முடிவு பொருட்களை சந்தைகளுக்கு கொண்டு செல்வது போன்ற வியாபாரத்தை ஒருமாதம் இயக்குவதில் ஏற்படும் மொத்த போக்குவரத்து செலவுகள்)				

இயந்திரங்களும் கருவிகளுக்கும்மான தேய்மானம் (மாதாந்த பெறுமதி)				
பகுதி மொத்தம் (Subtotal)				
வேறு (உதாரணம். வாடகை அல்லது குத்தகை, காப்புறுதி , கடனுக்கான வட்டி, வங்கி கட்டணங்கள், கட்டணங்கள் , பிற)				
பகுதி மொத்தம் (Subtotal)				
மொத்த நிலையான செலவுகள்				
மொத்த மாறும் செலவுகள்				
மொத்த மாத செலவு				

குறிப்புகள் (Notes):

- மொத்த நிகர இலாபத்தை கணக்கிட நிலையான செலவுகள் அனைத்தையும் பொருட்களிலும் மொத்த இலாபத்திலும் சமமாகப் பிரிக்கப்படலாம்..
- நிலையான செலவுகள் உதாரணம்: நிலம், கட்டிடம், இயந்திரம், கருவிகள், தளபாடம், வாகனங்கள், கால்நடை, பிற.
- மாறும் செலவுகள் உதாரணம்: ஊழியர் சம்பளம்/கூலி (பங்குபற்றுனர் குடும்ப உறுப்பினர்கள் உட்பட அனைத்து ஊழியர்களது செலவுகளும் தேவைப்படின் உள்ளடக்கப்பட வேண்டும்), மூலப்பொருள், கட்டணங்கள், பிற.

பகுதி 4: சந்தைப்படுத்தல் திட்டம்

4.1 உங்கள் வாடிக்கையாளர் யார்?

உற்பத்தி/சேவை	வாடிக்கையாளர் உதாரணம். பொது மக்கள், பாடசாலை, மொத்த விற்பனையாளர், சில்லறை கடை, கசாப்பு வியாபாரி, பிற	இந்த வாடிக்கையாளர்களை எங்கு அடைவீர்கள்? உதாரணம். உள்ளூர், மொத்த விற்பனையாளர் கடை , பாடசாலை வளாகத்திற்கு வெளியில், பிற .
உற்பத்தி/சேவை:		
உற்பத்தி/சேவை:		
உற்பத்தி/சேவை:		
உற்பத்தி/சேவை:		

உற்பத்தி/சேவை:		
உற்பத்தி/சேவை:		

4.2 உங்கள் போட்டியாளர்களை விட உங்கள் தயாரிப்பு(கள்)/சேவை(கள்) மிகவும் கவர்ச்சிகரமானதாக மாற்றவும் வாடிக்கையாளர்களை சென்றடையவும் என்ன நடவடிக்கைகளை எடுக்க திட்டமிட்டுள்ளீர்கள்?

4.3 உற்பத்தி/சேவை விலை:

உற்பத்தி/சேவை வகை	ஒரு அலகுக்கான உற்பத்தி செலவு	போட்டியாளர் விலை	எனது விலை

பகுதி 5: நிதிசார் திட்டம் (Financial Plan)

5.1 இலாப எதிர்வுகூறல் (Profit projection):

மொத்த நிலையான செலவுகள் (3.3 ஐ பார்க்க)	
மொத்த மாறும் செலவுகள் (3.3 ஐ பார்க்க)	
மொத்த மாத செலவுகள் (3.3 ஐ பார்க்க)	
[உற்பத்தி பொருட்களுக்கு] ஒரு மாதத்தில் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட மொத்த அலகுகள்	
[சேவைகளுக்கு] ஒரு மாதத்தில் சேவை வழங்கப்பட்ட வாடிக்கையாளர்களின் எண்ணிக்கை	
ஒரு அலகுக்கான செலவு (நிலையான செலவு + மாறும் செலவு) ஒரு அலகுக்கான செலவு = ----- அலகுகளின் எண்ணிக்கை	
மாதத்திற்கான மொத்த விற்பனை	
எதிர்வு கூறப்படும் மாத இலாபம்	

5.2 **நிதி மூலங்கள்** (Source of funds):

மூலம் (உதாரணம். நிகழ்ச்சி நன்கொடை, கடன், தனிப்பட்ட சேமிப்பு, பிற)	முதலீடு செய்த திகதி	தொகை (ரூபாயில்)

6. S-W-O-T ஆய்வு:

விடயம்	Strengths பலம்	Weaknesses பலவீனங்கள்	Opportunities வாய்ப்புகள்	Threats அச்சுறுத்தல்கள்
ஒட்டுமொத்த வணிகக் கண்ணோட்டம்				
சந்தை				
செயன்முறை மற்றும் தொழில்நுட்பம்				
முகாமைத்துவம் (ஆளணி, தரம் பிற....),				
நிதி				

7. அடுத்த ஐந்து ஆண்டுகளில் தொழில் தொடங்க/தொழிலை நிலைத்திருக்கச்செய்ய உங்கள் திட்டங்கள் என்ன?

இலக்கு	தேவையான வளங்கள்	அதை எவ்வாறு அடைவீர்கள்

8. தயவு செய்து ஏதேனும் சான்றிதழ்கள், அங்கீகாரங்கள், விருதுகள் அல்லது உங்கள் திறமைகள்/வணிக உரிமைகள் போன்றவற்றின் நகல்களை இணைக்கவும்.