



گزارش نظارت تامین سرمایه در گردش  
خرید و فروش کرم ضد آفتاب شرکت  
تجارت خلاق هدف



گزارش نظارت تامین سرمایه در گردش خرید و فروش کرم ضد آفتاب شرکت تجارت خلاق هدف

مدیریت محترم سکوی تامین مالی جمعی هم آشنا

با سلام

احتراما به استحضار میرساند به پیوست گزارش دوره سه ماهه اول عملکرد اجرایی و مالی طرح تامین مالی جمعی شرکت تجارت خلاق هدف به حضور ارسال میگردد/

با تشکر



سید جواد میرمعینی

مدیر عامل



## فهرست

۵	شناسنامه نظارتی طرح
۶	خلاصه مدیریتی
۸	مقدمه
۱۰	شرح اجمالی پروژه
۱۱	مراحل اجرایی پروژه توسط شرکت تجارت خلاق هدف
۱۳	مراحل خرید کرم ضد آفتاب و جشنواره تخفیفات در خانومی
۱۴	منابع تامین مالی
۱۵	برنامه مالی پیش بینی شده در دوره سه ماهه اول مطابق طرح کسب و کار
۱۷	شرح بازدیدهای انجام شده از شرکت خانومی در دوره سه ماهه
۲۳	یافته های بازدیدها از پروژه:
۲۴	میزان خرید مواد اولیه(کرم ضد آفتاب):
۲۵	هزینه نیروی انسانی:
۲۷	هزینه های سربار:
۲۹	بررسی عملکرد شرکت در خصوص پرداخت های علی الحساب به سکوی تامین مالی
۳۱	جدول گزارش عملکرد سه ماهه
۳۲	بررسی عملکرد شرکت در زمینه حاشیه سود



شعار ما: اعتماد، شفافیت، تعهد: نظارتی دقیق بر منابع مالی

مهندسی مشاور اعتماد سازان، با اتکا به تخصص و تجربه، خود را متعهد به امانتدار بودن از منابع مالی میدانند.

ما در این شرکت، با درک عمیق از اهمیت حفظ و ارتقای سلامت مالی سازمان‌ها، خدمات خود را بر پایه سه رکن اساسی اعتماد، شفافیت و تعهد بنا نهاده‌ایم.

#### اعتماد:

- ما با برخورداری از رتبه در کانون مشاوران اعتباری و سرمایه‌گذاری بانکی، سابقه‌ای درخشان در ارائه خدمات نظارت بر منابع مالی به سازمان‌های مختلف داریم.
- صداقت و امانتداری در راس فعالیت‌های ما قرار دارد و در تعامل با مشتریان خود، شفافیت کامل را سرلوحه کارمان قرار می‌دهیم.

#### شفافیت:

- ما با ارائه گزارش‌های دقیق و مستند از وضعیت منابع مالی سازمان‌ها، به شما در تصمیم‌گیری‌های آگاهانه و مدیریت بهینه منابع کمک می‌کنیم.
- دسترسی آسان به اطلاعات و پاسخگویی به سوالات شما از جمله تعهدات ما در قبال شماست.

#### تعهد:

- ما با تعهد کامل به وظایف خود، در کنار شما خواهیم بود تا با نظارتی دقیق و کارآمد، به حفظ و ارتقای سلامت مالی سازمان‌ها کمک کنیم.
  - موفقیت شما، موفقیت ماست و ما تمام تلاش خود را به کار می‌گیریم تا با ارائه بهترین خدمات، در مسیر پیشرفت و تعالی شما یار و همراهان باشیم.
- تمامی اطلاعات و اعداد بر اساس اسناد ارائه شده توسط شرکت تجارت خلاق هدف به ناظر (شرکت اعتماد سازان) بررسی شده است و در صورت عدم ارائه اسناد و اطلاعات دقیق مسولیت آن با شرکت تجارت خلاق هدف میباشد

با امید به موفقیت

هیئت مدیره شرکت اعتماد سازان



### شناسنامه نظارتی طرح

وضعیت قراردادی		مشخصات تسهیلات		نام طرح	نام شرکت
سکوی تامین مالی هم آشنا	عامل:	تامین مالی جمعی	نوع:	تامین سرمایه در گردش خرید و فروش کرم های ضد آفتاب	تجارت خلاق هدف
در طول پروژه	تاریخ بازدید:	۱۵۰۰۰۰	مبلغ تامین مالی: (میلیون ریال)		
*	تاریخ مرحله پیشین بازدید:	۴۰٪	نرخ تامین مالی:		
نظارت ماهانه	وضعیت:	پرداخت در یک مرحله	مراحل پرداخت:		
*	تاریخ مرحله پیشین نظارت:	اردیبهشت-سه ماهه	نظارت مرحله:		
تهران، خیابان ولیعصر، قبل از تقاطع نیایش، نیش خیابان نصری، ساختمان کیان (پلاک ۲۵۵۱)، طبقه دوازده، دفتر مرکزی خانومی		دفتر مرکزی:	محل طرح:		
		واحد تولیدی:			
*****	حسابرس	مهندسی مشاور اعتماد سازان	ناظر		



## خلاصه مدیریتی

### نکات کلیدی:

#### • فروش:

- شرکت ۲۳ درصد از فروش سالانه طبق پیش بینی ها را در دوره سه ماهه محقق کرده است
- با وجود این اختلاف جزئی، عملکرد شرکت در فروش محصولات تا حد زیادی مطلوب ارزیابی می شود.

#### خرید مواد اولیه:

- شرکت با اتخاذ رویکردی هوشمندانه و با تمرکز بر نیازها و سلیقه مشتریان، توانست از کرم های ضد آفتاب با قیمت پایین تر استفاده کند و در عین حال به سطح فروش مورد نظر دست یابد.
- این امر نشان دهنده شناخت دقیق شرکت از بازار و درک صحیح نیازها و ترجیحات مشتریان است.

#### هزینه نیروی انسانی:

- اختلاف جزئی در هزینه نیروی انسانی مشاهده شد، اما ناظر با لحاظ تعداد فروش و با در نظر گرفتن هزینه ۳۳۲۵۰ ریالی به ازای هر واحد، این عدد را به عنوان مبنا قرار داد و در مجموع هزینه ها را پذیرفت.

#### هزینه های سربار:

- اختلاف قابل توجهی در هزینه های سربار پروژه شرکت وجود داشت که دلیل اصلی آن لحاظ کردن مبلغ تخفیفات در جشنواره های فروش به عنوان بخشی از هزینه های سربار بود.
- شرکت باید در آینده تفکیک دقیق تر و شفاف تری از هزینه ها، به خصوص هزینه های سربار، ارائه دهد.

#### پرداخت های علی الحساب:

- شرکت در موعدهای مقرر نسبت به پرداخت های علی الحساب خود به سکوی تامین مالی اقدام کرده است.
- این امر نشان دهنده تعهد و پایبندی شرکت به تعهدات خود و همچنین انضباط و دقت در انجام امور مالی است.

#### حاشیه سود:

- حاشیه سود واقعی به دست آمده (۵۶۴۸۴۲ ریال) به طور قابل توجهی ۸۹٪ بیشتر از حاشیه سود پیش بینی شده در طرح کسب و کار (۲۹۸۶۳۱ ریال) است.





- این امر نشان‌دهنده مدیریت کارآمد، برنامه‌ریزی دقیق و عملکرد قوی شرکت در این زمینه است.
- عملکرد مثبت شرکت در این زمینه، خبر بسیار خوبی برای سرمایه‌گذاران فعلی و آتی شرکت محسوب می‌شود.

به طور کلی، شرکت تجارت خلاق هدف در سه ماهه اول عملکردی مطلوب و قابل قبول داشته است.

با این حال، در برخی از زمینه‌ها مانند اختلاف در فروش، هزینه‌های سربار و نیروی انسانی، نیاز به اقدامات اصلاحی و بهبود عملکرد وجود دارد.

شرکت باید با تمرکز بر نقاط قوت خود، رفع نقاط ضعف، استفاده از فرصت‌ها و مقابله با تهدیدها، در جهت ارتقای عملکرد خود در دوره‌های آتی تلاش کند.

علت تاخیر در ارائه گزارش ناظر:

ارسال اطلاعات نهایی پروژه و اصلاح آنها توسط شرکت تجارت خلاق هدف در تاریخ ۱۴۰۳/۰۴/۰۱



## مقدمه

این گزارش به منظور ارائه اطلاعات مربوط به عملکرد طرح تامین مالی جمعی تامین سرمایه در گردش خرید و فروش کرم ضد آفتاب شرکت تجارت خلاق هدف در خلال سه ماهه اول (اسفند ۱۴۰۲، فروردین ۱۴۰۳ و اردیبهشت ۱۴۰۳) به پلتفرم تامین مالی هم‌اشنا تهیه شده است.

## موضوع طرح:

تامین مالی جمعی برای خرید و فروش کرم ضد آفتاب از طریق وب سایت شرکت تجارت خلاق هدف

## نام طرح:

تامین سرمایه در گردش خرید و فروش کرم های ضد آفتاب

## مبلغ تامین مالی:

۱۵۰ میلیارد ریال

## سرمایه گذاران:

تعداد [۲۹۷] نفر سرمایه گذار

## هدف از گزارش:

ارائه گزارشی شفاف و دقیق از پیشرفت طرح، چالش‌ها و دستاوردها، همچنین مصارف منابع جمع‌آوری شده به منظور آگاهی سرمایه‌گذاران و ذینفعان مرتبط.

در ادامه این گزارش، به بررسی موارد زیر خواهیم پرداخت:

- خلاصه‌ای از عملکرد طرح در سه ماهه اول:
  - میزان پیشرفت در اهداف تعیین شده
  - دستاوردهای کلیدی
  - چالش‌های پیش رو
- مصارف منابع جمع‌آوری شده:
  - شرح جزئیات هزینه‌ها
  - انطباق با بودجه اولیه





• برنامه‌های آتی:

- اقدامات پیش‌بینی شده برای سه ماهه آینده
- چشم‌انداز و برنامه‌های بلندمدت

مخاطبان گزارش

- مدیران و ذینفعان سکوی هم آشنا
- مدیران و مسئولان شرکت تجارت خلاق هدف
- سایر ذینفعان مرتبط با پروژه

ساختار گزارش

این گزارش در پنج بخش اصلی ارائه شده است:

- مقدمه: شامل شرح اجمالی پروژه، اهداف گزارش، مخاطبان و ساختار آن
- شرح وظایف ناظر: تشریح وظایف و تعهدات ناظر در این پروژه
- خلاصه ای از بازدیدهای انجام شده: ارائه گزارشی از بازدیدهای میدانی انجام شده از محل اجرای پروژه
- یافته های نظارت: ارائه نتایج و یافته های حاصل از بررسی اسناد و مدارک، مصاحبه با ذینفعان و بازدیدهای میدانی
- جمع بندی و نتیجه گیری: ارائه خلاصه ای از یافته های کلیدی و ارائه نتیجه گیری نهایی در خصوص وضعیت پروژه
- پیشنهادات: ارائه پیشنهادات جهت ارتقای کارایی و اثربخشی پروژه



## شرح اجمالی پروژه

شرکت تجارت خلاق هدف با برند خانومی از سال ۱۳۹۳ در زمینه خرده فروشی آنلاین محصولات آرایشی و بهداشتی فعالیت می‌کند. این شرکت با ارائه طیف گسترده‌ای از برندهای معتبر ایرانی و بین‌المللی، امکان انتخاب بهترین محصولات را برای مشتریان خود فراهم کرده است.

خانومی به عنوان یکی از بزرگترین فروشگاه‌های اینترنتی لوازم آرایشی و بهداشتی در ایران، از طریق ارائه خدمات منحصر به فرد، فرآیند خرید را برای مشتریان خود تسهیل می‌کند.

برخی از مزایای خرید از خانومی عبارتند از:

- دسترسی به بیش از ۲۵۰ برند معتبر آرایشی، بهداشتی و مراقبتی
- ارائه محصولات به صورت مستقیم از تولیدکننده یا واردکننده رسمی
- تضمین اصالت کالا، قیمت مناسب و تاریخ انقضای درست
- ارائه خدمات متنوع مانند مشاوره تخصصی، ارسال سریع و مرجوعی آسان

خانومی در سال ۱۳۹۸ به صورت شرکت سهامی خاص به ثبت رسیده و کلیه حقوق مالکیت آن متعلق به شرکت تجارت خلاق هدف می‌باشد.

در حال حاضر، خانومی با هدف تامین سرمایه در گردش برای خرید و فروش کرم ضد آفتاب، اقدام به جذب سرمایه از طریق پلتفرم تامین مالی جمعی هم‌اشنا کرده است.

The screenshot shows the 'Khanoomi' website interface. At the top, there is a search bar and a shopping cart icon. Below the navigation bar, a prominent pink banner reads 'حراج تولد ۱۰ سالگی خانومی شروع شد تا ۷۰٪ تخفیف' (Khanoomi 10th Birthday Sale Started, up to 70% discount). The main content area displays a grid of sunscreen products. On the right, there is a filter sidebar with options like 'فقط کالاهای موجود' (Only available items), 'برند' (Brand), 'قیمت' (Price), 'رنگ‌ها' (Colors), 'جلوه نهایی' (Final look), 'SPF', 'ویژگی خاص' (Special features), and 'مزیت آرایشی' (Cosmetic benefits).



## مراحل اجرایی پروژه توسط شرکت تجارت خلاق هدف

زنجیره تامین کرم ضد آفتاب در خانومی شامل موارد زیر است:

### ۱: انتخاب و تامین محصول:

- **تحقیق بازار و شناسایی نیاز مشتریان:** خانومی با انجام تحقیقات بازار و بررسی نیازها و سلیقه مشتریان، اقدام به انتخاب کرم‌های ضد آفتابی می‌کند که از محبوبیت و تقاضای بالایی در بازار برخوردار باشند.
- **انتخاب تامین کنندگان:** خانومی با بررسی سوابق و عملکرد تامین کنندگان مختلف، معتبرترین و قابل اعتمادترین تامین کنندگان کرم ضد آفتاب را انتخاب می‌کند.
- **انعقاد قرارداد با تامین کنندگان:** خانومی با تامین کنندگان منتخب خود قرارداد منعقد می‌کند و شرایط خرید، قیمت، نحوه پرداخت، زمان تحویل و سایر جزئیات مربوط به خرید کرم ضد آفتاب را مشخص می‌کند.

### ۲: حمل و نقل و انبارداری:

- **حمل و نقل:** کرم‌های ضد آفتاب از طریق روش‌های مختلف مانند حمل و نقل زمینی، هوایی و دریایی از محل تامین کننده به انبارهای خانومی در ایران منتقل می‌شوند.
- **انبارداری:** کرم‌های ضد آفتاب در انبارهای خانومی با شرایط مناسب نگهداری می‌شوند تا از کیفیت و سالم ماندن آنها تا زمان فروش اطمینان حاصل شود.

### ۳: فروش و بازاریابی:

- **ایجاد صفحات محصول:** برای هر کرم ضد آفتاب، یک صفحه محصول در وب سایت و اپلیکیشن خانومی ایجاد می‌شود. در این صفحات، اطلاعات کاملی از جمله توضیحات محصول، مشخصات فنی، نظرات مشتریان و قیمت ارائه می‌شود.
- **بازاریابی و تبلیغات:** خانومی از طریق روش‌های مختلف مانند تبلیغات آنلاین، تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی، همکاری با اینفلوئنسرها و ایمیل مارکتینگ، کرم‌های ضد آفتاب خود را به مشتریان معرفی می‌کند.
- **ارائه تخفیف و پیشنهادات ویژه:** خانومی در مناسبت‌های مختلف و یا به طور دوره‌ای، تخفیف و پیشنهادات ویژه برای کرم‌های ضد آفتاب خود ارائه می‌دهد تا مشتریان را به خرید ترغیب کند.

### ۴: خدمات پس از فروش:

- **پاسخگویی به سوالات مشتریان:** تیم پشتیبانی خانومی به سوالات و concerns مشتریان در مورد کرم‌های ضد آفتاب به طور کامل و دقیق پاسخ می‌دهد.



- **مرجوعی کالا:** در صورتی که مشتری از کرم ضد آفتاب خریداری شده رضایت نداشته باشد، می تواند آن را مطابق با شرایط مرجوعی کالا به خانومی برگرداند.

#### جشنواره تخفیفات کرم ضد آفتاب:

خانومی به طور مرتب جشنواره های تخفیفی برای کرم های ضد آفتاب خود برگزار می کند. این جشنواره ها فرصتی عالی برای مشتریان هستند تا کرم های ضد آفتاب مورد نیاز خود را با قیمت های مناسب تر خریداری کنند.

در این جشنواره ها، تخفیف های مختلفی بر روی کرم های ضد آفتاب اعمال می شود. تخفیف ها ممکن است به صورت درصدی، ریالی و یا ترکیبی از هر دو باشند.

همچنین، خانومی در این جشنواره ها، هدایای ویژه و کدهای تخفیف ارائه می دهد. مشتریان می توانند با استفاده از این کدها، از تخفیف های بیشتر در هنگام خرید بهره مند شوند.

اطلاع رسانی در مورد جشنواره های تخفیف کرم ضد آفتاب از طریق روش های مختلفی انجام می شود. خانومی این جشنواره ها را در وب سایت، اپلیکیشن موبایل، شبکه های اجتماعی و ایمیل به مشتریان خود اطلاع رسانی می کند.

#### مراحل برگزاری جشنواره تخفیفات کرم ضد آفتاب به شرح زیر است:

۱: **تعیین تاریخ و زمان جشنواره:** خانومی با توجه به مناسبت ها و استراتژی های بازاریابی خود، تاریخ و زمان برگزاری جشنواره تخفیفات کرم ضد آفتاب را تعیین می کند.

۲: **انتخاب کرم های ضد آفتاب مشمول تخفیف:** خانومی کرم های ضد آفتاب مختلفی را برای ارائه تخفیف در جشنواره انتخاب می کند. معیارهایی مانند محبوبیت، برند، قیمت و موجودی در انبار برای انتخاب کرم های ضد آفتاب مشمول تخفیف در نظر گرفته می شود.

۳: **تعیین میزان تخفیف:** خانومی میزان تخفیف را برای هر کرم ضد آفتاب به صورت جداگانه تعیین می کند. میزان تخفیف ممکن است به صورت درصدی، ریالی و یا ترکیبی از هر دو باشد.



## مراحل خرید کرم ضد آفتاب و جشنواره تخفیفات در خانومی

### مراحل خرید کرم ضد آفتاب:

#### ۱. انتخاب محصول:

- مشتریان می‌توانند با مراجعه به وب سایت خانومی یا اپلیکیشن موبایل آن، از میان تنوع گسترده‌ای از کرم‌های ضد آفتاب، محصول مورد نظر خود را انتخاب کنند.
- برای سهولت انتخاب، امکان فیلتر کردن محصولات بر اساس برند، نوع پوست، SPF، قیمت و سایر ویژگی‌ها وجود دارد.
- همچنین، خانومی با ارائه توضیحات کامل و دقیق برای هر محصول، به مشتریان در انتخاب کرم ضد آفتاب مناسب کمک می‌کند.

#### ۲. افزودن به سبد خرید:

- پس از انتخاب محصول، مشتری می‌تواند آن را به سبد خرید خود اضافه کند.
- امکان تغییر تعداد و یا حذف محصولات از سبد خرید در هر زمان وجود دارد.

#### ۳. ورود به حساب کاربری یا ثبت نام:

- برای تکمیل فرآیند خرید، مشتری باید وارد حساب کاربری خود شود یا در صورت عدم عضویت، اقدام به ثبت نام کند.
- در این مرحله، مشتری باید اطلاعات شخصی و آدرس خود را وارد کند.

#### ۴. انتخاب روش ارسال و پرداخت:

- خانومی روش‌های مختلفی برای ارسال سفارشات به سراسر ایران ارائه می‌دهد. مشتری می‌تواند با توجه به سلیقه و شرایط خود، روش ارسال را انتخاب کند.
- همچنین، روش‌های مختلفی برای پرداخت وجه سفارش در نظر گرفته شده است. مشتری می‌تواند از طریق درگاه‌های پرداخت اینترنتی وجه سفارش خود را پرداخت کند.

#### ۵. تایید نهایی و پیگیری سفارش:

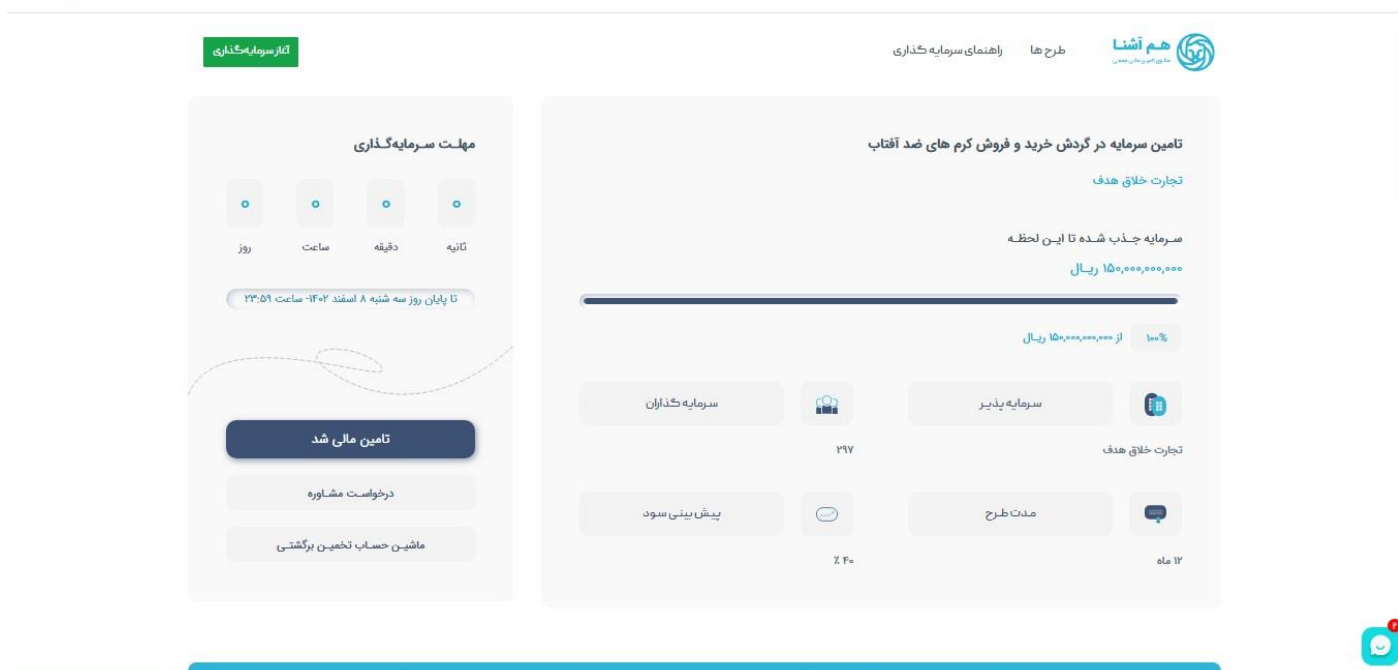
- پس از انتخاب روش ارسال و پرداخت، مشتری باید سفارش خود را نهایی کند.
- در این مرحله، فاکتور نهایی برای مشتری ارسال می‌شود و او می‌تواند مراحل پیگیری سفارش خود را از طریق پنل کاربری یا تماس با پشتیبانی خانومی دنبال کند.



## منابع تامین مالی

- تامین مالی از طریق سکوی هم آشنا: درخواست ۱۵۰۰۰۰ میلیون ریال.

تامین مالی انجام گرفته است







برنامه مالی پیش بینی شده در دوره سه ماهه اول مطابق طرح کسب و کار

شرح	ماه اول	ماه دوم	ماه سوم
مقدار فروش (عدد کرم ضد آفتاب)	۷۰,۰۰۰	۷۰,۰۰۰	۷۰,۰۰۰
قیمت فروش هر یک واحد (ریال)	۶,۶۵۰,۰۰۰	۶,۶۵۰,۰۰۰	۶,۶۵۰,۰۰۰
ورودی نقدینگی (ریال)	۴۶۵,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۴۶۵,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۴۶۵,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰
جمع ورودی کل درآمد	۴۶۵,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۴۶۵,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۴۶۵,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰
نقدینگی حاصل شده از درآمد			
خرید مواد اولیه	۴۳۸,۸۲۵,۸۰۰,۰۰۰	۴۳۸,۸۲۵,۸۰۰,۰۰۰	۴۳۸,۸۲۵,۸۰۰,۰۰۰
نیروی انسانی	۲,۳۲۷,۵۰۰,۰۰۰	۲,۳۲۷,۵۰۰,۰۰۰	۲,۳۲۷,۵۰۰,۰۰۰
هزینه های تامین مالی	۹,۷۵۷,۰۹۵,۵۴۹	.	.
هزینه های سربار	۱,۶۱۱,۶۱۸,۱۸۰	۱,۶۱۱,۶۱۸,۱۸۰	۱,۶۱۱,۶۱۸,۱۸۰
کل هزینه های تولید (ریال)	۴۵۲,۵۲۲,۰۱۳,۷۲۹	۴۴۲,۷۶۴,۹۱۸,۱۸۰	۴۴۲,۷۶۴,۹۱۸,۱۸۰
تغییرات سرمایه در گردش (ریال)	۴۵۲,۵۲۲,۰۱۳,۷۲۹	-۹,۷۵۷,۰۹۵,۵۴۹	.
جمع خروجی کل هزینه ها (ریال)	۴۵۲,۵۲۲,۰۱۳,۷۲۹	۴۴۲,۷۶۴,۹۱۸,۱۸۰	۴۴۲,۷۶۴,۹۱۸,۱۸۰
سرمایه در گردش و نقدینگی حاصل شده	-۴۵۲,۵۲۲,۰۱۳,۷۲۹	-۴۴۲,۷۶۴,۹۱۸,۱۸۰	-۴۴۲,۷۶۴,۹۱۸,۱۸۰
سرمایه در گردش و ورودی کل درآمد	۱۲,۹۷۷,۹۸۶,۲۷۱	۲۲,۷۳۵,۰۸۱,۸۲۰	۲۲,۷۳۵,۰۸۱,۸۲۰

در طرح کسب و کار شرکت پیش بینی کرده بوده است که هر ماه حدود ۷۰۰۰۰ عدد کرم ضد آفتاب را بتواند از طریق سایت خانومی به فروش برساند با توجه به پیش بینی ها قیمت فروش هر عدد کرم ضد آفتاب توسط شرکت ۶۶۵۰۰۰۰ ریال پیش بینی گردیده بوده است همچنین شرکت پیش بینی کرده بود که بتواند هر عدد کرم ضد آفتاب را به قیمت ۶۲۶۸۹۴۰ ریال تهیه نماید که البته در این قیمت هزینه های تخفیفات و بسته بندی و ارسال برای مشتری و ارسال انبار نیز پیش بینی گردیده بود همچنین شرکت پیش بینی کرده بود که هزینه نیروی انسانی برای هر عدد کرم ضد آفتاب معادل ۳۳۲۵۰ ریال و هزینه های سربار برای هر عدد کرم ضد آفتاب معادل ۲۳۰۲۳ ریال میباشد با این نتایج تحلیل نظارتی انجام خواهد پذیرفت





## گزارش نظارت تامین سرمایه در گردش خرید و فروش کرم ضد آفتاب شرکت تجارت خلاق هدف

با محاسبات در طرح کسب کار هزینه تمام شده و قیمت فروش به شرح ذیل برآورد گردید

ردیف	شرح	
۱	قیمت تمام شده هر عدد کرم ضد آفتاب	ریال ۶,۲۷۹,۹۴۰/۰۰
۲	مبلغ تامین مالی جمعی	ریال ۱۵۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰/۰۰
۳	سود تامین مالی	۴۰/۰۰۰٪
۴	سود ماهانه	۳/۳۳۳٪
۵	تعداد فروش پیش بینی شده هر ماه	۷۰۰۰۰
۶	هزینه سود پرداختی شرکت در هر عدد کرم ضد آفتاب	ریال ۷۱,۴۲۸/۵۷
۷	قیمت تمام شده با احتساب سود	ریال ۶,۳۵۱,۳۶۸/۵۷
۸	قیمت فروش پیش بینی شده	ریال ۶,۶۵۰,۰۰۰/۰۰
۹	حاشیه سود هر عدد کرم ضد آفتاب	ریال ۲۹۸,۶۳۱/۴۳



## شرح بازدیدهای انجام شده از شرکت خانومی در دوره سه ماهه

در طول دوره سه ماهه اجرای طرح تامین مالی جمعی تامین سرمایه در گردش خرید و فروش کرم ضد آفتاب شرکت تجارت خلاق هدف (خانومی)، ناظر ۵ بار از این شرکت بازدید به عمل آورد. هدف از این بازدیدها، بررسی روند پیشرفت طرح، انطباق عملکرد با برنامه‌ها و بودجه، و ارائه راهنمایی و پشتیبانی به تیم خانومی بود.

### اهداف بازدیدها

اهداف اصلی انجام بازدیدها از پروژه عبارتند از:

- **رصد و پایش مستمر پیشرفت پروژه:** ناظر موظف است در طول اجرای پروژه، به طور مستمر از محل اجرای آن بازدید به عمل آورد و پیشرفت فیزیکی پروژه را در مقایسه با برنامه زمانبندی ارائه شده رصد نماید.
- **بررسی انطباق فعالیت های انجام شده با طرح ارائه شده:** ناظر موظف است در هر بازدید، فعالیت های انجام شده در پروژه را با طرح ارائه شده به سکو تطبیق دهد و در صورت مشاهده هرگونه انحراف، مراتب را به سکو گزارش دهد.
- **صحت اسناد و مدارک مربوط به هزینه کرد منابع:** ناظر موظف است در هر بازدید، اسناد و مدارک مربوط به هزینه کرد منابع تخصیص یافته به پروژه را بررسی و تأیید نماید.
- **شناسایی و بررسی چالش ها و موانع احتمالی پیش روی پروژه:** ناظر موظف است در هر بازدید، چالش ها و موانع احتمالی پیش روی پروژه را شناسایی و بررسی نماید و در صورت نیاز، راه حل های مناسب را به شرکت معرفی و سکو ارائه دهد.

### موارد بررسی شده در هر بازدید

در هر بازدید، موارد زیر مورد بررسی قرار گرفت:

- **پیشرفت فیزیکی پروژه:** ناظر در هر بازدید، پیشرفت فیزیکی پروژه را در مقایسه با برنامه زمانبندی ارائه شده بررسی نمود. این امر شامل بررسی فعالیت های انجام شده، تکمیل مراحل مختلف پروژه و تحویل دستاوردهای مورد انتظار می باشد.
- **انطباق فعالیت های انجام شده با طرح ارائه شده:** ناظر در هر بازدید، فعالیت های انجام شده در پروژه را با طرح ارائه شده به سکو تطبیق داد. این امر شامل بررسی انطباق فعالیت ها با شرح وظایف، زمانبندی و بودجه مصوب می باشد.
- **صحت اسناد و مدارک مربوط به هزینه کرد منابع:** ناظر در هر بازدید، اسناد و مدارک مربوط به هزینه کرد منابع تخصیص یافته به پروژه را بررسی و تأیید نمود. این امر شامل بررسی فاکتورها، صورتحساب ها، قراردادهای و سایر اسناد و مدارک مرتبط می باشد.
- **چالش ها و موانع احتمالی پیش روی پروژه:** ناظر در هر بازدید، چالش ها و موانع احتمالی پیش روی پروژه را شناسایی و بررسی نمود. این امر شامل بررسی مشکلات فنی، مشکلات مالی، مشکلات مربوط به تامین مواد اولیه و سایر مشکلات احتمالی می باشد.



## شرح بازدیدها:

### بازدید اول:

- تاریخ: تاریخ اولین بازدید ۱۴۰۲/۱۲/۲۱
- هدف: آشنایی با تیم خانومی، بررسی جزئیات طرح و فرآیندهای کسب و کار، و ارزیابی ریسک‌های طرح

### ملاحظات:

- تیم خانومی از تجربه و تخصص کافی در زمینه فروش آنلاین کرم ضد آفتاب برخوردار بود.
- استراتژی‌های طرح به طور کامل تدوین شده بود و جزئیات مربوط به تامین، بازاریابی و فروش به طور دقیق مشخص شده بود.
- ریسک‌های طرح به درستی شناسایی شده و راهکارهایی برای مقابله با آنها ارائه شده بود.

### پیشنهادات:

- تنوع محصولات کرم ضد آفتاب را برای پاسخگویی به نیازهای مختلف مشتریان افزایش دهید.
- فعالیت‌های بازاریابی را برای افزایش آگاهی از برند خانومی و جذب مشتریان جدید گسترش دهید.
- فرآیندهای سفارش و ارسال را برای بهبود تجربه مشتری بهینه کنید.

### بازدید دوم:

- تاریخ: ۱۴۰۳/۰۱/۰۶
- هدف: بررسی پیشرفت طرح در زمینه تامین کرم ضد آفتاب، بازاریابی و فروش

### ملاحظات:

- خانومی موفق به انعقاد قرارداد با تامین کننده کرم ضد آفتاب شده بود.
- وب سایت خانومی برای فروش کرم ضد آفتاب آماده شده بود.
- فعالیت‌های بازاریابی اولیه برای معرفی محصول آغاز شده بود.



#### پیشنهادات:

- با تامین کننده برای تضمین کیفیت و زمان تحویل کرم ضد آفتاب همکاری نزدیک داشته باشید.
- کمپین‌های بازاریابی هدفمند را برای جذب مشتریان در مناطق مختلف جغرافیایی و با سلايق گوناگون اجرا کنید.
- از نظرات و بازخوردهای مشتریان برای بهبود محصولات و خدمات خود استفاده کنید.

#### بازدید سوم:

- تاریخ: ۱۴۰۳/۰۱/۲۰
- هدف: بررسی عملکرد فروش کرم ضد آفتاب، انطباق با بودجه و رفع چالش‌های احتمالی

#### ملاحظات:

- فروش کرم ضد آفتاب در ماه‌های اولیه مطابق با پیش‌بینی‌ها بود.
- خانومی در مسیر دستیابی به اهداف بودجه‌ای خود قرار داشت.
- برخی چالش‌های جزئی در زمینه بازاریابی و ارسال سفارشات وجود داشت.

#### پیشنهادات:

- با ارائه تخفیف و پیشنهادات ویژه، تقاضا برای کرم ضد آفتاب را افزایش دهید.
- فرآیندهای ارسال سفارشات را برای تسريع در تحویل کالا به مشتریان بهینه کنید.
- با تیم پشتیبانی مشتری برای پاسخگویی سریع و دقیق به سوالات و concerns مشتریان همکاری نزدیک داشته باشید.

#### بازدید چهارم:

- تاریخ: ۱۴۰۳/۰۲/۱۰
- هدف: بررسی عملکرد طرح در جشنواره تخفیفات کرم ضد آفتاب، میزان رضایت مشتریان و برنامه‌های آینده

#### ملاحظات:

- جشنواره تخفیفات کرم ضد آفتاب با استقبال خوبی از سوی مشتریان روبرو شد.
- سطح رضایت مشتریان از محصولات و خدمات خانومی بالا بود.
- خانومی برنامه‌های مدونی برای توسعه سبد محصولات و گسترش فعالیت‌های خود در بازارهای جدید داشت.



#### پیشنهادات:

- تنوع جشنواره‌های تخفیف و پیشنهادات ویژه را برای جذب مشتریان جدید و حفظ مشتریان فعلی افزایش دهید.
- از نظرات و پیشنهادات مشتریان برای توسعه محصولات و خدمات جدید استفاده کنید.
- با شرکت در نمایشگاه‌ها و رویدادهای مرتبط، برند خانومی را به مخاطبان بیشتری معرفی کنید.

#### بازدید پنجم:

- تاریخ: ۱۴۰۳/۰۲/۲۷
- هدف: بررسی عملکرد کلی طرح، ارائه گزارش نهایی به سرمایه‌گذاران و جمع‌بندی تجربیات

#### ملاحظات:

- طرح تامین مالی جمعی تامین سرمایه در گردش خرید و فروش کرم ضد آفتاب خانومی با موفقیت به اتمام رسید.
- خانومی به اهداف تعیین شده در زمینه فروش، سودآوری و رضایت مشتریان دست یافت.
- تجربیات ارزشمندی از اجرای این طرح به دست آمد که می‌تواند در پروژه‌های آتی مورد استفاده قرار گیرد.

#### جمع‌بندی:

بازدیدهای انجام شده از شرکت خانومی در طول دوره سه ماهه، نشان‌دهنده تعهد و تلاش این شرکت برای اجرای طرح تامین مالی جمعی و دستیابی به اهداف تعیین شده بود. تیم خانومی با تخصص و برنامه‌ریزی دقیق، توانست بر چالش‌های موجود غلبه کند و به موفقیت‌های قابل توجهی دست یابد.

#### تجربیات و آموخته‌ها:

برخی از تجربیات و آموخته‌های کلیدی از اجرای این طرح عبارتند از:

- اهمیت تدوین طرح دقیق و جامع
- ضرورت انجام تحقیقات بازار و شناخت نیازهای مشتریان
- اهمیت بازاریابی و تبلیغات موثر
- لزوم مدیریت صحیح منابع و انطباق با بودجه
- اهمیت ارائه خدمات با کیفیت و حفظ رضایت مشتریان



### پیشنهادات برای آینده:

با توجه به تجربیات و آموخته‌های به دست آمده، پیشنهاد می‌شود که خانومی اقدامات زیر را برای بهبود عملکرد خود در آینده انجام دهد:

- تنوع محصولات و خدمات خود را افزایش دهد.
- فعالیتهای بازاریابی و تبلیغات خود را گسترش دهد.
- فرآیندهای کسب و کار خود را بهینه کند.
- با مشتریان خود ارتباط نزدیک‌تر برقرار کند.
- برای توسعه و نوآوری در محصولات و خدمات خود تلاش کند.

با اتکا به تعهد و تلاش تیم خانومی و با استفاده از تجربیات و آموخته‌های به دست آمده، می‌توان با اطمینان گفت که این شرکت در آینده نیز به موفقیت‌های چشمگیری دست خواهد یافت.



جدول شرح بازدیدهای انجام شده از شرکت خانومی در دوره سه ماهه

تاریخ بازدید	هدف	ملاحظات	پیشنهادات
۲۱/۱۲/۱۴۰۲	آشنایی با تیم، بررسی جزئیات طرح، ارزیابی ریسکها	تخصص و تجربه کافی تیم در زمینه فروش آنلاین - ضد آفتاب - استراتژیهای مدون و جزئیات کرم - مشخص در زمینه تامین، بازاریابی و فروش شناسایی ریسکها و ارائه راهکار برای مقابله با آنها	افزایش تنوع محصولات کرم ضد آفتاب برای - به نیازهای مختلف مشتریان - گسترش پاسخگویی برند و فعالیتهای بازاریابی برای افزایش آگاهی از جذب مشتریان جدید - بهینهسازی فرآیندهای مشتری سفارش و ارسال برای بهبود تجربه
۰۶/۰۱/۱۴۰۳	بررسی پیشرفت طرح در زمینه تامین، بازاریابی و فروش	- انعقاد قرارداد با تامین کننده کرم ضد آفتاب - آمادهسازی وب سایت برای فروش - آغاز فعالیتهای اولیه بازاریابی	همکاری نزدیک با تامین کننده برای تضمین - زمان تحویل - اجرای کمپینهای بازاریابی کیفیت و سلايق هدفمند در مناطق مختلف جغرافیایی و با گوناگون - استفاده از نظرات و بازخوردهای مشتریان خدمات برای بهبود محصولات و
۲۰/۰۱/۱۴۰۳	بررسی عملکرد فروش، انطباق با بودجه، رفع چالشها	مطابقت فروش کرم ضد آفتاب با پیشبینیها در - ماههای اولیه - انطباق با اهداف بودجهای - وجود بازاریابی و ارسال برخی چالشهای جزئی در زمینه سفارشات	و افزایش تقاضا برای کرم ضد آفتاب با ارائه تخفیف - پیشنهادات ویژه - بهینهسازی فرآیندهای ارسال برای مشتریان - همکاری نزدیک تسريع در تحویل کالا به با تیم پشتیبانی مشتری برای پاسخگویی سریع و concerns سوالات و دقیق به
۱۰/۰۲/۱۴۰۳	بررسی عملکرد در جشنواره تخفیفات، رضایت مشتریان، برنامههای آینده	استقبال خوب مشتریان از جشنواره تخفیفات کرم - آفتاب - سطح بالای رضایت مشتریان از ضد محصولات و خدمات - برنامههای مدون برای توسعه سبد محصولات و گسترش فعالیت در بازارهای جدید	افزایش تنوع جشنوارههای تخفیف و پیشنهادات - جذب و حفظ مشتریان - استفاده از نظرات و برای پیشنهادات مشتریان برای توسعه محصولات و خدمات جدید - معرفی برند خانومی به مخاطبان رویدادهای مرتبط بیشتر با شرکت در نمایشگاهها و
۲۷/۰۲/۱۴۰۳	بررسی عملکرد کلی طرح، ارائه گزارش به سرمایه گذاران، جمع بندی تجربیات	اتمام موفقیت آمیز طرح تامین مالی جمعی - - به اهداف تعیین شده در زمینه فروش، دستیابی سودآوری و رضایت مشتریان - کسب تجربیات ارزشمند برای استفاده در پروژههای آتی	حفظ تعهد و تلاش برای اجرای طرحهای تامین - جمعی و دستیابی به اهداف - استفاده از مالی آینده - تجربیات و آموختهها برای بهبود عملکرد در افزایش تنوع محصولات و خدمات، گسترش فرآیندهای کسب و فعالیتهای بازاریابی، بهینهسازی کار، برقراری ارتباط نزدیک تر با مشتریان، تلاش برای نوآوری در محصولات و خدمات توسعه و





یافته های باز دیده ها از پروژه :

میزان فروش محصولات

جمع	دوره طرح			شرح
	ماه سوم	ماه دوم	ماه اول	
۱۹۲,۸۶۲	۷۲,۲۸۶	۵۴,۹۳۹	۶۵,۶۳۷	مقدار فروش محصول پک محصولات طرح (عدد)

با توجه به اطلاعات ارائه شده از طرف شرکت در سامانه نظارت بر طرح های ناظر، به نظر می رسد که شرکت خانومی در سه ماهه اول سال با وجود فروش ۱۹۲۸۶۲ عدد از محصولات خود، اختلاف چندانی از برنامه پیش بینی شده در طرح کسب و کار خود نداشته است.

در حالی که در طرح کسب و کار فروش ۲۱۰ هزار عدد محصول در سه ماهه اول پیش بینی شده بود، شرکت خانومی به  $92,3\%$  از این هدف دست یافته است. این مقدار معادل ۲۳ درصد از فروش سالانه میباشد

نکات قابل توجه:

- با وجود اختلاف جزئی، شرکت خانومی به موفقیت قابل توجهی در فروش محصولات خود در سه ماهه اول سال دست یافته است.
- دستیابی به ۲۳ درصد از هدف فروش نشان دهنده عملکرد خوب و نزدیک به برنامه است.
- بررسی دقیق تر اختلاف می تواند به شناسایی زمینه هایی برای بهبود در آینده کمک کند.
- عوامل مختلفی مانند شرایط بازار، فعالیتهای بازاریابی، و استراتژی های فروش می توانند بر اختلاف از برنامه تاثیر بگذارند.

پیشنهادهای:

- بررسی دقیق تر علل اختلاف از برنامه برای شناسایی زمینه های قابل بهبود
- تجزیه و تحلیل عملکرد در مقایسه با معیارهای کلیدی صنعت
- ارزیابی اثربخشی فعالیتهای بازاریابی و استراتژی های فروش
- ایجاد برنامه های عملی برای جبران اختلاف و دستیابی به اهداف بلندمدت

با وجود اختلاف جزئی، عملکرد شرکت خانومی در سه ماهه اول سال قابل قبول و امیدوارکننده به نظر می رسد. با ادامه تلاش و برنامه ریزی دقیق، این شرکت می تواند به اهداف خود در بلندمدت دست یابد.



میزان خرید مواد اولیه (کرم ضد آفتاب):

جمع	دوره طرح			شرح
	ماه سوم	ماه دوم	ماه اول	
۳۰۲,۴۹۳,۱۸۰,۸۱۹	۱۰۴,۵۰۵,۷۹۴,۴۸۳	۹۲,۵۱۴,۹۱۳,۶۲۳	۱۰۵,۴۷۲,۴۷۲,۷۱۳	مواد اولیه

درست است که در پیش‌بینی‌های اولیه، رقم بالاتری برای خرید کرم ضد آفتاب توسط شرکت تجارت خلاق هدف در نظر گرفته شده بود. با این حال، این شرکت با اتخاذ رویکردی هوشمندانه و با تمرکز بر نیازها و سلیقه مشتریان، توانست از کرم‌های ضد آفتاب با قیمت پایین‌تر استفاده کند و در عین حال به سطح فروش مورد نظر دست یابد.

این اقدام نشان‌دهنده شناخت دقیق شرکت از بازار و درک صحیح نیازها و ترجیحات مشتریان است.

نکات قابل توجه:

- انطباق با شرایط بازار و نیازهای مشتریان، عاملی کلیدی در موفقیت هر کسب و کاری است.
- شرکت تجارت خلاق هدف با اتخاذ رویکردی منعطف و تمرکز بر مشتری، توانسته از چالش پیش آمده عبور کند و به اهداف خود دست یابد.
- اختلاف در میزان خرید مواد اولیه، لزوماً به معنای انحراف در طرح نیست. در برخی موارد، این امر می‌تواند نشان‌دهنده تطبیق‌پذیری و قدرت مانور شرکت در شرایط متغیر بازار باشد.

پیشنهادات:

- ادامه روند تحلیل دقیق بازار و رصد نیازها و سلیقه مشتریان
- حفظ تعادل بین کیفیت، قیمت و نیازهای مشتریان در انتخاب محصولات
- استفاده از این تجربه به عنوان نمونه‌ای موفق از انعطاف‌پذیری و تمرکز بر مشتری در شرایط چالش‌برانگیز

با وجود اختلاف در پیش‌بینی اولیه، شرکت تجارت خلاق هدف با اتخاذ رویکردی هوشمندانه و مشتری‌محور، توانسته به موفقیت قابل توجهی دست یابد. این امر نشان‌دهنده قدرت این شرکت در تطبیق با شرایط متغیر بازار و تعهد آن به ارائه محصولات باکیفیت و متناسب با نیاز مشتریان است.



### هزینه نیروی انسانی:

جمع	دوره طرح			شرح
	ماه سوم	ماه دوم	ماه اول	
۶,۴۱۲,۶۶۱,۵۰۰	۲,۴۰۳,۵۰۹,۵۰۰	۱,۸۲۶,۷۲۱,۷۵۰	۲,۱۸۲,۴۳۰,۲۵۰	نیروی انسانی

در بررسی‌های انجام شده، مشخص شد که شرکت خانومی در طرح کسب و کار خود، هزینه ۳۳۲۵۰ ریال را برای هر واحد کرم ضد آفتاب به عنوان هزینه نیروی انسانی پیش‌بینی کرده بود.

با این حال، ارقام اعلامی شرکت در خصوص هزینه نیروی انسانی در مقایسه با این پیش‌بینی، دارای اختلاف جزئی بود.

### تحلیل:

- **اختلاف جزئی:** با وجود اختلاف جزئی بین اعداد اعلامی شرکت و اعداد پیش‌بینی شده، ناظر با لحاظ تعداد فروش و با در نظر گرفتن هزینه ۳۳۲۵۰ ریالی به ازای هر واحد، هزینه‌های نیروی انسانی را پذیرفت.
- **عدم وجود اختلاف قابل توجه:** این امر نشان می‌دهد که اختلاف موجود در هزینه نیروی انسانی از نظر ناظر قابل قبول بوده و در حد قابل توجهی نبوده است.

### دلایل احتمالی اختلاف:

- **تغییر در فرآیند تولید:** ممکن است فرآیند تولید به گونه‌ای تغییر کرده باشد که به نیروی انسانی بیشتری نیاز داشته باشد.
- **افزایش دستمزدها:** ممکن است دستمزد کارکنان در طول دوره افزایش یافته باشد.
- **اشتباه در محاسبات:** ممکن است در محاسبات اولیه هزینه نیروی انسانی اشتباهی رخ داده باشد.

### اقدامات انجام شده:

- **بررسی دقیق ارقام اعلامی شرکت:** ناظر با دقت ارقام اعلامی شرکت را بررسی و با پیش‌بینی‌های اولیه مقایسه کرد.
- **توجیه شرکت:** شرکت موظف به ارائه توضیحات و توجیه برای اختلاف جزئی در هزینه نیروی انسانی بود.
- **پذیرش هزینه‌ها:** با توجه به تعداد فروش و با لحاظ هزینه ۳۳۲۵۰ ریالی به ازای هر واحد، ناظر هزینه‌های نیروی انسانی را پذیرفت.

### نکات مثبت:

- **اختلاف موجود در هزینه نیروی انسانی از نظر ناظر قابل قبول بوده و در حد قابل توجهی نبوده است.**
- **شرکت توضیحات و توجیه لازم را برای اختلاف جزئی در هزینه نیروی انسانی ارائه کرد.**



- ناظر با در نظر گرفتن شرایط، هزینه‌های نیروی انسانی را پذیرفت.

#### پیشنهادات:

- **بررسی دقیق‌تر دلایل اختلاف:** شرکت باید دلایل اختلاف جزئی در هزینه نیروی انسانی را به طور دقیق بررسی و در صورت امکان برای رفع آنها اقدام کند.
- **کنترل هزینه‌ها:** شرکت باید به طور مداوم هزینه‌های خود را به خصوص هزینه نیروی انسانی را رصد و کنترل کند.

#### نتیجه‌گیری:

با وجود اختلاف جزئی در هزینه نیروی انسانی، عملکرد شرکت خانومی در این زمینه تا حد زیادی قابل قبول بوده است.

شرکت باید با بررسی دقیق دلایل اختلاف و کنترل هزینه‌ها، در آینده عملکرد خود را در این زمینه ارتقا دهد.



### هزینه های سربار:

جمع	دوره طرح			شرح
	ماه سوم	ماه دوم	ماه اول	
۴,۴۴۰,۲۶۱,۸۲۶	۱,۶۶۴,۲۴۰,۵۷۸	۱,۲۶۴,۸۶۰,۵۹۷	۱,۵۱۱,۱۶۰,۶۵۱	هزینه های سربار

شرکت در مجموع مبلغ ۲۴۱,۵۲۵,۸۷۳,۳۳۰ ریال را به عنوان هزینه های سربار پروژه شناسایی کرده بود، که این رقم اختلاف بسیار زیادی با هزینه های پیش بینی شده در طرح کسب و کار داشت.

### تحلیل:

- **اختلاف قابل توجه:** اختلاف بین هزینه های سربار اعلامی شرکت و هزینه های پیش بینی شده در طرح کسب و کار بسیار زیاد و غیر قابل چشم پوشی بود.
- **شناسایی دلیل اختلاف:** در بررسی ها و جلسات برگزار شده با شرکت، مشخص شد که دلیل اصلی این اختلاف، لحاظ کردن مبلغ تخفیفات در جشنواره های فروش به عنوان بخشی از هزینه های سربار بود.

### اقدامات انجام شده:

- **اصلاح مبنای محاسبه:** ناظر با توجه به مبلغ پیش بینی شده ۲۳۰۲۳ ریال به عنوان هزینه سربار فروش هر واحد کرم ضد آفتاب، این عدد را به عنوان مبنای محاسبه جدید قرار داد.
- **محاسبه مجدد هزینه های سربار:** با استفاده از مبنای جدید، هزینه های سربار کل پروژه به مبلغ ۴,۴۴۰,۲۶۱,۸۲۶ ریال محاسبه شد.
- **انتقال تخفیفات به دسته بندی "سایر هزینه ها":** تخفیفات ارائه شده در جشنواره های فروش به مبلغ ۲۳۷,۰۸۵,۶۱۱,۵۰۴ ریال، به عنوان بخشی از "سایر هزینه ها" در نظر گرفته شد.

### نکات مثبت:

- **شناسایی دلیل اختلاف:** شرکت با شفافیت دلیل اصلی اختلاف در هزینه های سربار را به ناظر ارائه کرد.
- **اصلاح مبنای محاسبه:** با استفاده از مبنای جدید، محاسبه هزینه های سربار به صورت دقیق تر و صحیح تر انجام شد.
- **لحاظ تخفیفات در دسته بندی "سایر هزینه ها":** تخفیفات به درستی به عنوان بخشی از "سایر هزینه ها" دسته بندی و تفکیک شدند.



#### نقاط قوت:

- لحاظ تخفیفات در پیش‌بینی‌ها: تخفیفات ارائه شده در جشنواره‌های فروش در پیش‌بینی‌های اولیه نیز لحاظ شده بود.
- استفاده از تخفیفات برای افزایش فروش: شرکت با ارائه تخفیفات در جشنواره‌های فروش، توانسته بود به افزایش فروش محصولات خود دست یابد.

#### پیشنهادات:

- تفکیک دقیق‌تر هزینه‌ها: شرکت باید در آینده تفکیک دقیق‌تر و شفاف‌تری از هزینه‌های خود، به خصوص هزینه‌های سربار، ارائه دهد.
- ارائه گزارش‌های دقیق و مستند: شرکت باید گزارش‌های دقیق و مستندی از هزینه‌های خود، به همراه توضیحات و توجیهات لازم، به سرمایه‌گذاران و ذینفعان ارائه کند.
- استفاده از روش‌های صحیح محاسبه: شرکت باید از روش‌های صحیح و استاندارد برای محاسبه هزینه‌های خود، به خصوص هزینه‌های سربار، استفاده کند.

#### نتیجه‌گیری:

با وجود اختلاف قابل توجه در هزینه‌های سربار پروژه شرکت خانومی، با شناسایی دلیل اختلاف و اصلاح مبنای محاسبه، این مشکل تا حد زیادی مرتفع شد.

لحاظ تخفیفات در پیش‌بینی‌ها و استفاده از آنها برای افزایش فروش، از جمله نقاط قوت شرکت در این زمینه محسوب می‌شود.

با این حال، شرکت باید در آینده با تفکیک دقیق‌تر هزینه‌ها، ارائه گزارش‌های دقیق و مستند، و استفاده از روش‌های صحیح محاسبه، عملکرد خود را در این زمینه ارتقا دهد.



## بررسی عملکرد شرکت در خصوص پرداخت‌های علی‌الحساب به سکوی تامین مالی

### مقدمه:

در این گزارش، به بررسی عملکرد شرکت در خصوص پرداخت‌های علی‌الحساب به سکوی تامین مالی می‌پردازیم.

### هدف:

هدف از این بررسی، ارزیابی میزان تعهد و پایبندی شرکت به تعهدات خود در قبال سکوی تامین مالی است.

### معیار ارزیابی:

- رعایت مواعدهای مقرر: آیا شرکت در مواعدهای تعیین شده برای پرداخت‌های علی‌الحساب خود به سکوی تامین مالی اقدام کرده است؟
- میزان انضباط: آیا شرکت در پرداخت‌های خود به سکوی تامین مالی منظم و دقیق بوده است؟
- وجود مشکلات: آیا در فرآیند پرداخت‌های علی‌الحساب، مشکلاتی از قبیل تاخیر، نقصان یا عدم پرداخت وجود داشته است؟

### تحلیل:

با بررسی اطلاعات مربوط به پرداخت‌های علی‌الحساب شرکت، مشخص شد که:

- رعایت مواعدهای مقرر: طبق بررسی‌ها، شرکت در تمامی مواعدهای مقرر برای پرداخت‌های علی‌الحساب خود به سکوی تامین مالی اقدام کرده است.
- میزان انضباط: شرکت در پرداخت‌های خود به سکوی تامین مالی منظم و دقیق بوده و هیچ گونه تاخیر یا نقصانی در این زمینه مشاهده نشده است.
- وجود مشکلات: هیچ گونه مشکلی در فرآیند پرداخت‌های علی‌الحساب شرکت به سکوی تامین مالی گزارش نشده است.

### نتیجه‌گیری:

بر اساس بررسی‌های انجام شده، شرکت در خصوص پرداخت‌های علی‌الحساب خود به سکوی تامین مالی عملکردی مطلوب و قابل قبول داشته است.

این امر نشان‌دهنده تعهد و پایبندی شرکت به تعهدات خود و همچنین انضباط و دقت در انجام امور مالی است.





#### نکات مثبت:

- رعایت دقیق مواعدهای مقرر: شرکت در تمامی مواعدهای تعیین شده برای پرداخت‌های علی‌الحساب خود به سکوی تامین مالی تعهد خود را به نحو احسن انجام داده است.
- عدم وجود تاخیر یا نقصان: در بررسی‌ها هیچ گونه تاخیر یا نقصانی در پرداخت‌های علی‌الحساب شرکت مشاهده نشده است.
- عدم وجود مشکل در فرآیند پرداخت: فرآیند پرداخت‌های علی‌الحساب شرکت به سکوی تامین مالی به طور روان و بدون هیچ مشکلی انجام شده است.

#### پیشنهادات:

با وجود عملکرد مطلوب شرکت در این زمینه، پیشنهاد می‌شود:

- ادامه تعهد به پرداخت‌های به موقع: شرکت باید در آینده نیز نسبت به پرداخت‌های علی‌الحساب خود به سکوی تامین مالی در مواعدهای مقرر اقدام کند.
- حفظ انضباط در امور مالی: شرکت باید انضباط و دقت خود را در انجام امور مالی، به خصوص در زمینه پرداخت‌ها، حفظ کند.
- مستندسازی فرآیند پرداخت: شرکت باید فرآیند پرداخت‌های علی‌الحساب خود به سکوی تامین مالی را به طور کامل مستند کند تا در صورت بروز هرگونه مشکلی در آینده، به راحتی قابل بررسی و پیگیری باشد.

با توجه به عملکرد مطلوب شرکت در خصوص پرداخت‌های علی‌الحساب به سکوی تامین مالی، می‌توان انتظار داشت که این شرکت در آینده نیز به تعهدات خود در قبال سکو و سرمایه‌گذاران عمل کند.



جدول گزارش عملکرد سه ماهه

جدول گزارش عملکرد سه ماهه شرکت تجارت خلاق هدف با توجه به اعداد مورد تایید ناظر

جمع	دوره طرح			شرح
	ماه سوم	ماه دوم	ماه اول	
۱۹۲,۸۶۲	۷۲,۲۸۶	۵۴,۹۳۹	۶۵,۶۳۷	مقدار فروش محصول یک محصولات طرح (عدد)
۲,۸۹۲,۹۰۶	۲,۶۶۹,۶۹۳	۲,۹۳۸,۱۶۰	۳,۱۰۰,۸۵۴	میانگین هزینه تمام شده هر یک محصول از یک محصولات طرح (ریال)
۱۰,۵۹۲,۲۷۶	۳,۵۸۷,۰۲۰	۳,۴۷۹,۸۰۳	۳,۵۲۵,۴۵۳	میانگین قیمت فروش هر از یک محصولات یک طرح (ریال)
.				مقدار فروش محصول ۲ (عدد)
				هزینه تمام شده هر یک واحد محصول ۲ (ریال)
				قیمت فروش هر یک واحد محصول ۲ (ریال)
۱۵۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰			۱۵۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	ورودی نقدینگی دریافتی از سکو (ریال)
۶۸۱,۸۶۸,۳۶۰,۳۰۰	۲۵۹,۲۹۱,۳۳۹,۶۹۰	۱۹۱,۱۷۶,۸۸۲,۷۵۰	۲۳۱,۴۰۰,۱۳۷,۸۶۰	جمع ورودی کل درآمد حاصل از فروش محصولات طرح (ریال)
.			.	تجهیزات/سرمایه ثابت
۳۰۲,۴۹۳,۱۸۰,۸۱۹	۱۰۴,۵۰۵,۷۹۴,۴۸۳	۹۲,۵۱۴,۹۱۳,۶۲۳	۱۰۵,۴۷۲,۴۷۲,۷۱۳	مواد اولیه
۶,۴۱۲,۶۶۱,۵۰۰	۲,۴۰۳,۵۰۹,۵۰۰	۱,۸۲۶,۷۲۱,۷۵۰	۲,۱۸۲,۴۳۰,۲۵۰	نیروی انسانی
۷,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	.	.	۷,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	کارمزد تامین مالی + نظارت
۴,۴۴۰,۲۶۱,۸۲۶	۱,۶۶۴,۲۴۰,۵۷۸	۱,۲۶۴,۸۶۰,۵۹۷	۱,۵۱۱,۱۶۰,۶۵۱	هزینه های سربار
۳۲۰,۸۴۶,۱۰۴,۱۴۵	۱۰۸,۵۷۳,۵۴۴,۵۶۱	۹۵,۶۰۶,۴۹۵,۹۷۰	۱۱۶,۶۶۶,۰۶۳,۶۱۴	کل هزینه های تولید (ریال)
۲۳۷,۰۸۵,۶۱۱,۵۰۴	۸۴,۴۰۷,۸۷۴,۱۴۲	۶۵,۸۱۳,۰۷۳,۱۱۳	۸۶,۸۶۴,۶۶۴,۲۴۹	تخفیفات فروش
۵۵۷,۹۳۱,۷۱۵,۶۴۹	۱۹۲,۹۸۱,۴۱۸,۷۰۳	۱۶۱,۴۱۹,۵۶۹,۰۸۳	۲۰۳,۵۳۰,۷۲۷,۸۶۳	جمع کل هزینه های عملیاتی (ریال)
۵۵۷,۹۳۱,۷۱۵,۶۴۹	۱۹۲,۹۸۱,۴۱۸,۷۰۳	۱۶۱,۴۱۹,۵۶۹,۰۸۳	۲۰۳,۵۳۰,۷۲۷,۸۶۳	جمع کل خروجی نقدینگی (ریال)
۹,۹۹۰,۰۰۰,۰۰۰	۴,۹۹۵,۰۰۰,۰۰۰	۴,۹۹۵,۰۰۰,۰۰۰	.	پرداخت سود علی الحساب (ریال)
۲۶۳,۹۴۶,۶۴۴,۶۵۱	۲۶۳,۹۴۶,۶۴۴,۶۵۱	۲۰۲,۶۳۱,۷۲۳,۶۶۴	۱۷۷,۸۶۹,۴۰۹,۹۹۷	سرمایه در گردش در دسترس در انتهای دوره (موجودی ریالی در حساب طرح)



### بررسی عملکرد شرکت در زمینه حاشیه سود

پیش بینی:

ردیف	شرح	
۱	قیمت تمام شده هر عدد کرم ضد آفتاب	ریال ۶,۲۷۹,۹۴۰/۰۰
۲	مبلغ تامین مالی جمعی	ریال ۱۵۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰/۰۰
۳	سود تامین مالی	۴۰/۰۰۰٪
۴	سود ماهانه	۳/۳۳۳٪
۵	تعداد فروش پیش بینی شده هر ماه	۷۰۰۰۰
۶	هزینه سود پرداختی شرکت در هر عدد کرم ضد آفتاب	ریال ۷۱,۴۲۸/۵۷
۷	قیمت تمام شده با احتساب سود	ریال ۶,۳۵۱,۳۶۸/۵۷
۸	قیمت فروش پیش بینی شده	ریال ۶,۶۵۰,۰۰۰/۰۰
۹	حاشیه سود هر عدد کرم ضد آفتاب	ریال ۲۹۸,۶۳۱/۴۳

اجرا:

ردیف	شرح	
۱	قیمت تمام شده هر عدد کرم ضد آفتاب	ریال ۲,۸۹۲,۹۰۶/۴۱
۲	مبلغ تامین مالی جمعی	ریال ۱۵۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰/۰۰
۳	سود تامین مالی	۴۰/۰۰۰٪
۴	سود ماهانه	۳/۳۳۳٪
۵	تعداد فروش	۱۹۲,۸۶۲
۶	هزینه سود پرداختی شرکت در هر عدد کرم ضد آفتاب	ریال ۷۷,۷۷۵/۸۲
۷	قیمت تمام شده با احتساب سود	ریال ۲,۹۷۰,۶۸۲/۲۳
۸	متوسط قیمت فروش	ریال ۳,۵۳۵,۵۲۴/۶۸
۹	حاشیه سود هر عدد کرم ضد آفتاب	ریال ۵۶۴,۸۴۲/۴۵



#### پیش‌بینی اولیه:

- در طرح کسب و کار شرکت، حاشیه سود هر واحد کرم ضد آفتاب ۲۹۸۶۳۱ ریال پیش‌بینی شده بود.
- این پیش‌بینی با احتساب کلیه هزینه‌ها، تخفیفات و سود سرمایه‌گذاران انجام شده بود.

#### عملکرد واقعی:

- با توجه به تحلیل داده‌ها و اطلاعات ارائه شده توسط شرکت، حاشیه سود واقعی هر واحد کرم ضد آفتاب ۵۶۴۸۴۲ ریال بوده است.

#### تحلیل:

- **بهبود قابل توجه حاشیه سود:** حاشیه سود واقعی به دست آمده (۵۶۴۸۴۲ ریال) به طور قابل توجهی ۸۹٪ بیشتر از حاشیه سود پیش‌بینی شده در طرح کسب و کار (۲۹۸۶۳۱ ریال) است.
- **عوامل موثر:** این بهبود می‌تواند ناشی از عوامل مختلفی مانند:
  - کاهش هزینه‌ها
  - افزایش قیمت فروش
  - افزایش تقاضا و فروش
  - کنترل بهتر موجودی
  - مدیریت کارآمد زنجیره تامین باشد

#### تأثیر بر سرمایه‌گذاران:

- **اطمینان از پرداخت سود:** حاشیه سود به دست آمده (۵۶۴۸۴۲ ریال) به طور قابل توجهی بیشتر از سودی است که شرکت در پیش‌بینی‌های اولیه به سرمایه‌گذاران وعده داده بود (۲۹۸۶۳۱ ریال).
- **جذب سرمایه‌گذاران جدید:** این عملکرد مثبت می‌تواند به جذب سرمایه‌گذاران جدید در تامین مالی‌های این شرکت کمک کند.



### مسئولیت اطلاعات:

- تطابق با گزارش حسابرس: تمامی بررسی‌ها و تحلیل‌ها بر اساس اطلاعات و ارقام ارائه شده توسط شرکت تجارت خلاق هدف انجام شده است.
- مسئولیت مغایرت با گزارش حسابرس: در صورت وجود هرگونه مغایرت بین اطلاعات ارائه شده توسط شرکت و گزارش نهایی حسابرس، مسئولیت آن با شرکت تجارت خلاق هدف خواهد بود.

### نتیجه‌گیری:

- شرکت تجارت خلاق هدف در زمینه حاشیه سود به ازای هر واحد کرم ضد آفتاب عملکردی بسیار فراتر از پیش‌بینی‌های اولیه خود داشته است.
- این امر نشان‌دهنده مدیریت کارآمد، برنامه‌ریزی دقیق و عملکرد قوی شرکت در این زمینه است.
- عملکرد مثبت شرکت در این زمینه، خبر بسیار خوبی برای سرمایه‌گذاران فعلی و آتی شرکت محسوب می‌شود.

### نکات مثبت:

- بهبود قابل توجه حاشیه سود ۸۹٪.
- عملکرد فراتر از پیش‌بینی‌ها
- اطمینان از پرداخت سود به سرمایه‌گذاران
- جذب سرمایه‌گذاران جدید در مراحل بعدی تامین مالی

### پیشنهادات:

- حفظ و ارتقای عملکرد در زمینه حاشیه سود
- تنوع‌بخشی به سبد محصولات و ورود به بازارهای جدید
- برنامه‌ریزی برای افزایش تولید و فروش
- استفاده از سود حاصله برای توسعه و نوآوری

با توجه به عملکرد بسیار مثبت شرکت در زمینه حاشیه سود، می‌توان انتظار داشت که این شرکت در آینده نیز به موفقیت‌های خود ادامه دهد.

# راه های ارتباطی :

۰۲۱۸۸۵۴۶۰۹۵ / ۰۲۱۸۸۷۴۴۷۲۷



Etemadsazangroup.com



تهران ، خیابان شریعتی ، بالاتر از هویزه  
نبش جهاد ، پلاک ۸۳۲ ، طبقه اول ، واحد ۴



۱۵۵۸۷۳۵۸۱۸



ETEMAD SAZAN

