

বিজনেস প্ল্যান

উদ্যোক্তা উন্নয়ন জাতীয় অর্থনৈতিক প্রবৃদ্ধি ত্বরান্বিত করতে বিশেষ ভূমিকা পালন করে। সূষ্ঠা ও টেকসই শিল্পায়ন, অর্থনৈতিক উন্নয়ন এবং কর্মসংস্থান সৃষ্টি উদ্যোক্তা উন্নয়নের উপর অনেকাংশে নির্ভরশীল। বিজনেস প্ল্যান উদ্যোক্তা উন্নয়নের একটি গুরুত্বপূর্ণ এবং অনিবার্য বিষয়। বিজনেস প্ল্যান একটি দলিল যেখানে একজন উদ্যোক্তা ব্যবসা নিয়ে তাঁর পরিকল্পনা সুবিন্যস্তভাবে লিপিবদ্ধ করে যা থেকে ভবিষ্যতের কোন পরিস্থিতিতে সঠিক ও কার্যকরী দিক নির্দেশনা পাওয়া যায়।

বিজনেস প্ল্যান শুধুমাত্র স্টার্ট-আপ কোম্পানির জন্যই নয় বরং চালু এন্টারপ্রাইজের ক্ষেত্রেও সমানভাবে গুরুত্বপূর্ণ। বিজনেস প্ল্যান প্রণয়নের মাধ্যমে এসএমই উদ্যোক্তারা সফল ও লাভজনকভাবে ব্যবসা পরিচালনার জন্য বাজার চাহিদা নিরূপণ, বিপণন ব্যবস্থাপনা, উৎপাদন ব্যবস্থাপনা, জনবল ব্যবস্থাপনা, বিক্রয় লক্ষ্যমাত্রা নিরূপণ, কারখানার উৎপাদন প্রক্রিয়ায় ব্যবহৃত উপকরণ ও রিসোর্সসমূহের যথাযথ ব্যবহার, ব্যবসার ঝুঁকি নির্ণয় এবং ঝুঁকি নিরসনে পদক্ষেপ গ্রহণ, সাশ্রয়ীমূল্যে পণ্য উৎপাদন, লাভ-ক্ষতির হিসেবসহ আর্থিক বিশ্লেষণ, উৎপাদনশীলতা উন্নয়ন ইত্যাদি বিষয়ে পূর্ব হতেই সজাগ এবং সচেতন হতে পারে। এছাড়া, অর্থনৈতিকভাবে সম্ভাবনাময় উদ্যোক্তা চিহ্নিতপূর্বক ব্যাংক ও অন্যান্য আর্থিক প্রতিষ্ঠানসমূহকে ঝুঁকি এড়িয়ে ব্যবসায় অর্থায়নে আকৃষ্ট করতে বিজনেস প্ল্যান যথেষ্ট সহায়তা করতে পারে। তবে ব্যাংক ও আর্থিক প্রতিষ্ঠান থেকে ঋণ প্রাপ্তির ক্ষেত্রে এটিকে একমাত্র মাধ্যম হিসেবে বিবেচনা করা যাবে না।

এখানে যে কোন ব্যবসার জন্য উপযোগী একটি বিজনেস প্ল্যান টেমপ্লেট দেয়া হলো। টেমপ্লেটটির বিভিন্ন অংশে বেশ কিছু নির্দেশনা ও ছক রয়েছে। আপনার ব্যবসার ক্ষেত্রে এর কোন কোনটি প্রযোজ্য নাও হতে পারে। আবার কিছু কিছু ক্ষেত্রে প্রয়োজনীয় বিষয়ের সংযোজন প্রয়োজন হতে পারে। সে অনুযায়ী ব্যবসাভেদে টেমপ্লেটটিতে প্রয়োজনীয় সংযোজন ও বিয়োজনের সুযোগ রয়েছে। বিশেষভাবে উল্লেখ্য, বিজনেস প্লানে অন্তর্ভুক্ত যাবতীয় তথ্য, উপাত্ত ও অনুসন্ধানসমূহ অবশ্যই বাস্তবসম্মত, রেফারেন্স সমৃদ্ধ এবং গ্রহণযোগ্য হতে হবে।

বিজনেস প্ল্যান টেমপ্লেট

বিজনেস প্ল্যানের শুরুতে নিম্নলিখিত ৩ টি বিষয় থাকা জরুরীঃ

১.	কাভার পেইজ
২.	সূচিপত্র
৩.	সার সংক্ষেপ

কাভার পেজ

কাভার পেইজে 'বিজনেস প্ল্যান' কথাটির উল্লেখ থাকতে হবে এবং নিম্নলিখিত বিষয় অন্তর্ভুক্ত থাকবেঃ

১.	ব্যবসার নাম
২.	উদ্যোক্তার নাম
৩.	কোম্পানির লোগো (যদি থাকে)
৪.	কোম্পানির ঠিকানা (অফিস এবং ফ্যাক্টরী)
৫.	ফোন ও মোবাইল নম্বর
৬.	ফ্যাক্স
৭.	ই-মেইল
৮.	ওয়েব সাইট

সূচিপত্র

ক্রমিক	বিষয়	পৃষ্ঠা
I	সারসংক্ষেপ	
II	ব্যবসার সংক্ষিপ্ত বিবরণ	
III	পণ্য/ সেবার বর্ণনা	
IV	বিপণন পরিকল্পনা	
৪.১	প্রতিযোগীর নাম ও অবস্থান	
৪.২	প্রতিযোগীর সাথে পণ্য/ সেবা প্রদানের তুলনা	
৪.৩	বিপণন এলাকা/ বাজার বিস্তৃতি	
৪.৪	প্রধান ভোক্তা/গ্রাহক	
৪.৫	মূল্য	
৪.৬	বিক্রয় পূর্বাভাস	
৪.৭	বিপণন কৌশল	
৪.৮	বিপণন বাজেট	
৪.৯	ব্যবসার ঝুঁকি	
৪.১০	ব্যবসার মৌসুম	
V	উৎপাদন পরিকল্পনা	
৫.১	উৎপাদন প্রক্রিয়ার ধাপসমূহ	
৫.২	প্রকল্প বাস্তবায়ন সময়সূচি	
৫.৩	উৎপাদন ক্ষমতা	
৫.৪	স্থায়ী সম্পদ এবং অবচয়ের তালিকা	
৫.৫	স্থায়ী সম্পদের রক্ষণাবেক্ষণ ও মেরামতের খরচ	
৫.৬	কাঁচামালের খরচ	
৫.৭	উৎপাদনের সাথে জড়িত জনবল	
৫.৮	ব্যবসার সার্বিক খরচ	
৫.৯	উৎপাদন ব্যয়	
৫.১০	মজুদ ব্যবস্থাপনা	
VI	সংগঠন ও ব্যবস্থাপনা পরিকল্পনা	
৬.১	প্রাতিষ্ঠানিক কাঠামো	
৬.২	সহযোগী প্রতিষ্ঠানের বিবরণ	
৬.৩	উত্তরাধিকার এর বিবরণ	
৬.৪	ব্যবসাপূর্ব কার্যক্রম এবং খরচ	
৬.৫	অফিস সরঞ্জামাদি	
৬.৬	প্রশাসনিক জনবলের বেতন	
৬.৭	প্রশাসনিক খরচ	
৬.৮	তদারকী ও মূল্যায়ন	
৬.৯	ব্যবসায় সামাজিক দায়বদ্ধতা	

ক্রমিক	বিষয়	পৃষ্ঠা
৬.১০	গবেষণা ও উন্নয়ন	
৬.১১	প্রশিক্ষণ ও দক্ষতা উন্নয়ন	
VII	আর্থিক পরিকল্পনা	
৭.১	স্থায়ী সম্পদ	
৭.২	চলতি মূলধন	
৭.৩	ব্যবসাপূর্ব খরচ	
৭.৪	ব্যবসায় মোট বিনিয়োগ	
৭.৫	অর্থের উৎস	
৭.৬	ঋণ পরিশোধ তফসিল	
৭.৭	আয় বিবরণী	
৭.৮	ব্রেইক-ইভেন পয়েন্ট	
৭.৯	ব্যালেন্স সীট (প্রাক্কলিত)	
৭.১০	ক্যাশ ফ্লো স্টেটমেন্ট	
৭.১১	কোম্পানির পারফরমেন্স	
VIII	অন্যান্য কর্মপরিকল্পনা	
৮.১	পরিবেশগত বিষয়	
৮.২	নৈতিক বিষয়	
৮.৩	আইনগত বিষয়	
৮.৪	মেধাস্বত্ব/ ইন্টেলেকচুয়াল প্রোপার্টি	
৮.৫	কর্মস্থল	
৮.৬	নেটওয়ার্কিং লিঙ্কেজ/ পার্টনারশীপ	
৮.৭	সুরক্ষা ও নিরাপত্তা	
৮.৮	আইসিটির ব্যবহার	
IX	উপসংহার	
X	পরিশিষ্ট (Appendices)	
	সংযুক্তি-১: আর্থিক অনুপাত বিশ্লেষণ	

I. সার সংক্ষেপ (Executive Summary)

এই অংশে	<ul style="list-style-type: none">এক নজরে উদ্যোক্তা, কোম্পানি, উদ্যোগ এবং উদ্যোগ গ্রহণের যৌক্তিক কারণ ব্যাখ্যা করুন।প্রস্তাবিত ব্যবসার ভিত্তি পর্যায়ের তথ্য যেমনঃ পণ্য, ক্রেতা, ব্যবসাটি নিয়ে ভবিষ্যত পরিকল্পনা প্রভৃতি আলোচনা করুন।পণ্য/ সেবার বিশেষত্ব বর্ণনা করুন।ব্যবসা শুরুর তারিখ উল্লেখ করুন।ব্যবসায়ের ধরণ উল্লেখ করুন।কর্মসংস্থান (পারিবারিক ও পরিবারের বাইরে) সংক্রান্ত তথ্য দিন।আর্থিক বিশ্লেষণ, অর্থের সংস্থান এবং এর ব্যবহার সম্পর্কিত তথ্যের সার সংক্ষেপ অন্তর্ভুক্ত করুন।১ পৃষ্ঠার মধ্যে সীমাবদ্ধ রাখুন।
এর মাধ্যমে	<ul style="list-style-type: none">আপনার ব্যবসা সম্পর্কে প্রাথমিক ধারণা পাওয়া যাবে।ব্যবসাটি সম্পর্কে আরো জানার আগ্রহ সৃষ্টি হবে।

II. ব্যবসার সংক্ষিপ্ত বিবরণ

১. ব্যবসার নাম :
২. ব্যবসার প্রকৃতি : ব্যবসাটি কোন ধরনের? (উৎপাদনমুখী বা ম্যানুফ্যাকচারিং/ সেবা বা সার্ভিস/ ট্রেডিং)
৩. সেক্টরের নাম :
৪. উদ্দেশ্য :
৫. কর্মসংস্থান :

	দক্ষ	আধা-দক্ষ	অদক্ষ
স্থায়ী			
অস্থায়ী			
মোট			

৬. উদ্যোক্তার সংক্ষিপ্ত পরিচিতি :

উদ্যোক্তার দক্ষতা ও যোগ্যতাগুলি কি?

ক্রমিক	নাম ও ঠিকানা	শিক্ষাগত যোগ্যতা	অন্য ব্যবসায় অভিজ্ঞতা	সংশ্লিষ্ট ব্যবসায় অভিজ্ঞতা	মালিকানার অংশ (%)
১					
২					
৩					
৪					

৭. মালিকানার ধরণঃ একক মালিকানা/ অংশিদারী বা পার্টনারশীপ/ লিমিটেড কোম্পানি

৮. মোট বিনিয়োগ :

প্রাথমিক বিনিয়োগ	স্থায়ী মূলধন	চলতি মূলধন	মোট

৯. ঋণ ও নিজস্ব তহবিল :

ঋণ	নিজস্ব তহবিল	মোট

১০. সম্ভাব্য বাজারঃ

কোন কোন এলাকায় পণ্যটির বাজার আছে?	
কোন কোন দেশে পণ্যটির আন্তর্জাতিক বাজার রয়েছে?	
স্থানীয়	আন্তর্জাতিক

III. পণ্য/ সেবার বর্ণনা

পণ্য/ সেবা কি?
পণ্য/ সেবার গুরুত্বপূর্ণ ফিচারসমূহ (বৈশিষ্ট্য) কী কী?
পণ্য/ সেবার তুলনামূলক সুবিধা/ অসুবিধাসমূহ কী কী?

IV. বিপণন পরিকল্পনা

বিপণন পরিকল্পনা তৈরীর পূর্বে পণ্যটির বাজার সম্পর্কে পরিষ্কার ধারণা থাকতে হবে। এর জন্য বাজার জরিপ একটি গুরুত্বপূর্ণ বিষয়। বিপণন পরিকল্পনা যতটা সম্ভব সুনির্দিষ্ট, তথ্য, উপাত্ত এবং রেফারেন্সসমৃদ্ধ হতে হবে।

১. প্রতিযোগীর নাম ও অবস্থানঃ

স্থানীয়ভাবে আপনার ব্যবসার প্রতিযোগী কারা? ক্রমান্বয়ে তাদের অবস্থান উল্লেখ করুন।
--

ক্রমিক	প্রতিযোগীর নাম	অবস্থান

২. প্রতিযোগীর সাথে পণ্য/ সেবা প্রদানের তুলনা :

	শক্তি (Strength)	দুর্বলতা (Weakness)	সুযোগ (Opportunity)	হুমকি (Threats)
নিজের ব্যবসা				
প্রতিযোগী-১ (স্থানীয়)				
প্রতিযোগী-২ (স্থানীয়)				

৩. বিপণন এলাকা/ বাজার বিস্তৃতি :

ব্যবসাটি কোন কোন এলাকা জুড়ে বিস্তৃত হবে? পণ্যটির আন্তর্জাতিক বাজার আছে কী? বর্ণনা করুন।

৪. প্রধান ভোক্তা/গ্রাহক :

বাজার এলাকায় পণ্য/সেবাটির প্রধান ভোক্তা/ গ্রাহক কারা? গ্রাহকের বৈশিষ্ট্যসমূহ কী কী? (গ্রাহক কী মূল্য নাকি গুণাগুণ সচেতন? কী পরিস্থিতিতে তারা ক্রয় করে? পণ্যটি ক্রয় করার সময় কী কী বিষয়ে সচেতন থাকে?)
--

৫. মূল্য :

বিভিন্ন ক্যাটাগরীতে পণ্যটির একক মূল্য উল্লেখ করুন।
--

ক্রমিক	পণ্যের ক্যাটাগরী	একক মূল্য

৬. বিক্রয় পূর্বাভাস :

কি পরিমাণ পণ্য বিক্রয় করা হবে?
কত টাকার পণ্য বিক্রয় করা হবে? (আগামী ৩ বছরের)

সাল	প্রাক্কলিত বিক্রয়			
	পণ্যের বিবরণ	পরিমাণ	একক মূল্য	মোট টাকা

৭. বিপণন কৌশল (Marketing Strategy):

বিক্রয়ের লক্ষ্যমাত্রা অর্জনের জন্য বিপণন কৌশল কি হওয়া উচিত?
প্রাথমিক অবস্থায় এবং পরবর্তীতে ক্রেতা (target customer) কারা হবে?
সম্ভাবনা খুঁজে বের করা এবং তাদেরকে পণ্য সম্পর্কে জানানোর উপায় কী?

(ক) পণ্য প্রচার কৌশল (প্রযোজ্য ক্ষেত্রে) :

পণ্য বিক্রয়ের প্রচার কৌশল কি হবে? (প্রচারের বিভিন্ন মাধ্যম যেমন: নিউজপেপার, ম্যাগাজিন, রেডিও, টিভি, ইয়েলো পেইজ, সেলস্ কীট/ প্রমোশনাল মেটেরিয়াল (ব্রসিউর), ট্রেড শো প্রভৃতি)
ক্রেতাকে আকৃষ্ট করতে কোন্ কোন্ ফিচারের উপর জোর দিতে হবে?

(খ) মূল্য কৌশল (প্রযোজ্য ক্ষেত্রে) :

পণ্যের মূল্য নির্ধারণের কৌশল ও পদ্ধতি উল্লেখ করুন।

(গ) প্রসার কৌশল (প্রযোজ্য ক্ষেত্রে) :

পণ্য/ সেবার বাজার কীভাবে বিস্তৃত করা হবে?

(ঘ) অবস্থানগত কৌশল (প্রযোজ্য ক্ষেত্রে) :

বিতরণ ও বিক্রয়ের পদ্ধতি কি হবে? (পাইকারী/ ডিস্ট্রিবিউটর/খুচরা বিক্রেতা/অন্যান্য)
ব্যবসার অবস্থান নির্ধারণের ক্ষেত্রে কী কী কৌশল অবলম্বন করবেন?

৮. বিপণন বাজেট (বাৎসরিক):

পণ্য/ সেবার বিপণন বাবদ কি পরিমাণ খরচ হবে?

আইটেম	বাজেট
(ক) প্রচারনা	
(খ) পণ্য সরবরাহ খরচ	
(গ) বিক্রয় কমিশন	
(ঘ) অন্যান্য (সুনির্দিষ্টভাবে উল্লেখ করুন)	
মোটঃ	

৯. ব্যবসার ঝুঁকি:

আপনার ব্যবসার সম্ভাব্য ঝুঁকিসমূহ কী কী?
ঝুঁকি মোকাবেলায় কি কি পদক্ষেপ গ্রহণ করা জরুরী?

টিক (✓) চিহ্ন দিন

- জলবায়ু বন্যা
 অগ্নি ভূমিকম্প
 অন্যান্য -----

১০. ব্যবসার মৌসুমঃ

ব্যবসার মৌসুম কোনটি?

	মাস/ ঋতুর নাম
ভরা মৌসুম/ পিক সিজন	
মন্দা সময় / অফ সিজন	

V. ব্যবসায়/ কারিগরী/ উৎপাদন পরিকল্পনা

১. উৎপাদন প্রক্রিয়ার ধাপসমূহঃ

উৎপাদন প্রক্রিয়া বর্ণনা করুন। উৎপাদন প্রক্রিয়ার ধাপগুলো কি কি? ফ্লো চার্টের মাধ্যমে উপস্থাপন করুন।
কোয়ালিটি কন্ট্রোল এবং স্ট্যান্ডার্ড মেনে চলা হয়/ হবে কি-না?

২. প্রকল্প বাস্তবায়ন সময়সূচিঃ

প্রকল্পটি বাস্তবায়ন করতে কত সময় প্রয়োজন? প্রকল্পের কার্যক্রম অনুসারে সময়কাল উল্লেখ করুন।

ক্রমিক	কার্যক্রম	সময়কাল

৩. উৎপাদন ক্ষমতাঃ

বাৎসরিক উৎপাদন ক্ষমতা কত? (পরিমাণ ও টাকা)

পণ্য	একক	গময়	পরিমাণ	একক মূল্য	টাকা
		১ বছর			
		১ বছর			
		১ বছর			
		১ বছর			
মোট					

৪. স্থায়ী সম্পদ এবং অবচয়ের তালিকাঃ

স্থায়ী সম্পদসমূহ চিহ্নিত করুন এবং অবচয় বের করুন।

স্থায়ী সম্পদ	ঈরিমান	ক্রয় মূল্য	সম্পদের স্থায়িত্ব	অবচয় (টাকায়)
ভূমি (ভূমির অবচয় প্রয়োজন নেই)				
দালান				
যন্ত্রপাতি (যন্ত্রাংশসহ)				
(১)				
(২)				
(৩)				

আসবাব ও তৈজসপত্র				
পরিবহন (ভ্যান, ট্রাক ইত্যাদি যদি থাকে)				
অন্যান্য (সুনির্দিষ্টভাবে উল্লেখ করণ)				
মোট				

(অবচয়ের হারঃ দালান @ ৫% প্রতি বছর, যন্ত্রপাতি ও যন্ত্রাংশ @ ১০% প্রতি বছর, আসবাব ও তৈজসপত্র @ ২০% প্রতি বছর, পরিবহন @ ২০% প্রতি বছর অবচয়ের হার বিবেচনা করা যেতে পারে)

৫. স্থায়ী সম্পদের রক্ষণাবেক্ষণ ও মেরামতের খরচঃ

এই স্থাপনা ও যন্ত্রপাতির কার্যকারিতা বা মেয়াদ কত কাল? রক্ষণাবেক্ষণ কিভাবে হয়/ হবে?

স্থায়ী সম্পদ	রক্ষণাবেক্ষণ ও মেরামত খরচ
মোট	

৬. কাঁচামালের খরচ (বাৎসরিক)ঃ

কী পরিমাণ কাঁচামালের প্রয়োজন? কাঁচামাল ক্রয়বাবদ কত খরচ হবে? কাঁচামালের উৎস কি? সারা বছরই কি পাওয়া যাবে? কাঁচামালের সরবরাহকারী কে বা কারা?

কাঁচামালের বিবরণ	একক	পরিমাণ	একক মূল্য	ব্যয় (টাকা)
মোট				

৭. উৎপাদনের সাথে জড়িত জনবলঃ

প্রত্যক্ষ ও পরোক্ষ শ্রমিকের সংখ্যা কত হবে এবং কি ধরনের দক্ষতা থাকা উচিত? শ্রমিকরা কি প্রশিক্ষিত? যদি না হয়, তাহলে কীভাবে প্রশিক্ষণ পাবে? শ্রমিক খরচ কত হতে পারে? সারা বছর কি শ্রমিক পাওয়া যাবে? যদি না পাওয়া যায় উৎপাদনের উপর কিরূপ প্রভাব পড়বে?
--

পদবী	বাৎসরিক বেতন/ মজুরী
মোট	

৮. ব্যবসার সার্বিক খরচঃ

ব্যবসার আনুষঙ্গিক (ওভার হেড) খরচের দরকার আছে কি?
--

ক্রমিক	বিবরণ	সূত্র	বাৎসরিক খরচ
১	উপযোগসমূহ (গ্যাস, বিদ্যুৎ, পানি)		
২	স্থায়ী সম্পদের অবচয়	V. উৎপাদন পরিকল্পনা-(৪)	
৩	রক্ষণাবেক্ষণ ও মেরামত খরচ	V. উৎপাদন পরিকল্পনা-(৫)	
৪	ভাড়া (ভূমি, দালান, মেশিন ইত্যাদি যদি থাকে)		
৫	অন্যান্য (সুনির্দিষ্টভাবে উল্লেখ করণ)		
	মোট		

৯. উৎপাদন ব্যয়ঃ

একক দ্রব্যের উৎপাদন ব্যয় কত হবে?			
ক্রমিক	খরচের বিবরণ	সূত্র	বাৎসরিক খরচ
১	কাঁচামালের খরচ	V. উৎপাদন পরিকল্পনা-(৬)	
২	জনবলের বেতন	V. উৎপাদন পরিকল্পনা-(৭)	
৩	ব্যবসার সার্বিক খরচ	V. উৎপাদন পরিকল্পনা-(৮)	
	মোট		

১০. মজুদ ব্যবস্থাপনাঃ

<p>মজুদ ব্যবস্থাপনার জন্য কী পরিকল্পনা আছে? কী ধরনের মজুদ (কাঁচামাল, ফিনিশড গুডস প্রভৃতি) সংরক্ষণ করবেন? মজুদ খানাটি আপনার নিজের / ভাড়া? এর নিরাপত্তা ব্যবস্থা বর্ণনা করুন।</p>

VI. সংগঠন ও ব্যবস্থাপনা পরিকল্পনা

১. প্রাতিষ্ঠানিক কাঠামোঃ

<p>প্রাতিষ্ঠানিক কাঠামো (Organizational Structure) কী রূপ? ব্যবস্থাপনায় কারা থাকবেন? তাদের অভিজ্ঞতা ও যোগ্যতা কী?</p>

ক্রমিক	নাম	অভিজ্ঞতা	যোগ্যতা
১			
২			
৩			
৪			

২. সহযোগী প্রতিষ্ঠানের বিবরণঃ

<p>কোন সহযোগী প্রতিষ্ঠান রয়েছে কী? সহযোগী প্রতিষ্ঠানের সংক্ষিপ্ত বিবরণ দিন। (যদি থাকে)</p>
--

৩. উত্তরাধিকার এর বিবরণঃ

<p>উদ্যোক্তার অবর্তমানে ব্যবসায় ব্যবস্থাপনার বিবরণ।</p>
--

৪. ব্যবসাপূর্ব কার্যক্রম এবং খরচঃ

<p>ব্যবসা পরিচালনার পূর্বে কি কি কাজ করা দরকার? ব্যবসাপূর্ব কার্যক্রমের জন্য কত খরচ হবে?</p>

ক্রমিক	ব্যবসাপূর্ব কার্যক্রম	সময়	খরচ
১	ব্যবসায় পরিকল্পনা তৈরী		
২	রেজিস্ট্রেশন এবং লাইসেন্স		

৩	ঋণ আবেদন		
৪	চুক্তি সম্পাদন		
৫	জমি ক্রয়/ভাড়া (শুধু সময়)		
৬	উপযোগ (গ্যাস, বিদ্যুৎ, পানি) সংযোগ		
৭	জনবল নিয়োগ		
৮	অন্যান্য		
	মোট		

৫. অফিস সরঞ্জামাদিঃ

অফিসের জন্য স্থায়ী পুঁজি কি কি লাগবে?

স্থায়ী সম্পদ	ক্রয় মূল্য	স্থায়ীত্ব	অবচয়
	মোট		

৬. প্রশাসনিক জনবলের বেতনঃ

ক্রমিক	পদবী	বাৎসরিক বেতন
	মোট	

৭. প্রশাসনিক খরচঃ

প্রশাসনিক খরচ কত হতে পারে?

ক্রমিক	বিবরণ	সূত্র	খরচ (টাকায়)
১	অফিস সরঞ্জামাদির অবচয়	VI. সংগঠন ও ব্যবস্থাপনা পরিকল্পনা- (৫)	
২	প্রশাসনিক জনবলের বেতন	VI. সংগঠন ও ব্যবস্থাপনা পরিকল্পনা- (৬)	
৩	অফিস ভাড়া		
৪	অফিসের উপযোগ (গ্যাস, বিদ্যুৎ, পানি ইত্যাদি)		
৫	ডাক, তার ও টেলিফোন		
৬	স্টেশনারী		
৭	আপ্যায়ন		
৮	অন্যান্য (সুনির্দিষ্টভাবে উল্লেখ করণ)		
	মোট		

৮. তদারকী ও মূল্যায়নঃ

ব্যবসায় পরিকল্পনাটির বাস্তবায়ন অগ্রগতি কীভাবে তদারকী ও মূল্যায়ন করবেন?
সফলতা পরিমাপের জন্য কী কী নির্দেশক ব্যবহার করবেন?

৯. ব্যবসায় সামাজিক দায়বদ্ধতাঃ

ব্যবসায় সামাজিক দায়বদ্ধতারূপ কী কী কর্মকাণ্ড হতে নেবেন?

১০. গবেষণা ও উন্নয়নঃ

প্রস্তাবিত ব্যবসায় কোন বিষয়ে গবেষণার প্রয়োজন আছে কী?
ব্যবসার উন্নয়নে ভবিষ্যত সভাবনা কতটুকু?

১১. প্রশিক্ষণ ও দক্ষতা উন্নয়নঃ

ব্যবসায় ব্যবস্থাপনা এবং জনবলের দক্ষতা উন্নয়নে কী কী পদক্ষেপ গ্রহণ করবেন?

VII. আর্থিক পরিকল্পনা

১. স্থায়ী সম্পদঃ

বিবরণ	সূত্র	বর্তমান (টাকা) (যদি থাকে)	প্রস্তাবিত (টাকা)
ভূমি	V. উৎপাদন পরিকল্পনা-(৪)		
দালান	V. উৎপাদন পরিকল্পনা-(৪)		
যন্ত্রপাতি ও যন্ত্রাংশ	V. উৎপাদন পরিকল্পনা-(৪)		
আসবাব ও তৈজসপত্র	V. উৎপাদন পরিকল্পনা-(৪)		
পরিবহন (ভ্যান, ট্রাক ইত্যাদি যদি থাকে)	V. উৎপাদন পরিকল্পনা-(৪)		
অন্যান্য (সুনির্দিষ্টভাবে উল্লেখ করুন)	V. উৎপাদন পরিকল্পনা-(৪)		
মোট			

২. চলতি মূলধনঃ

বিবরণ	সময়কাল	সূত্র	বর্তমান (টাকা) (যদি থাকে)	প্রস্তাবিত (টাকা)
কাঁচামালের খরচ		V. উৎপাদন পরিকল্পনা-(৬)		
উৎপাদনের সাথে জড়িত জনবলের বেতন		V. উৎপাদন পরিকল্পনা-(৭)		
কারখানার সার্বিক খরচ		V. উৎপাদন পরিকল্পনা-(৮)		
বিপণন খরচ		IV. বিপণন পরিকল্পনা-(৮)		
প্রশাসনিক খরচ		VI. সংগঠন ও ব্যবস্থাপনা পরিকল্পনা- (৭)		
অন্যান্য (সুনির্দিষ্টভাবে উল্লেখ করুন)				
মোট				

স্থায়ী ও চলতি মূলধন কত?
সর্বমোট কত মূলধন প্রয়োজন?

৩. ব্যবসাপূর্ব খরচ VI. সংগঠন ও ব্যবস্থাপনা পরিকল্পনা- (৪) = টাকা

৪. ব্যবসায় মোট বিনিয়োগ VII. আর্থিক পরিকল্পনা- (১+২+৩) = টাকা

৫. অর্থের উৎসঃ

ব্যবসার জন্য কী পরিমাণ অর্থের প্রয়োজন?
অর্থের সংস্থান কীভাবে হবে?
বর্তমানে কোন ব্যাংক/ আর্থিক প্রতিষ্ঠান থেকে ঋণ নিয়ে থাকলে তার বিবরণ দিন।

বিবরণ	ঋণ				ইকুইটি		মোট	
	বর্তমান		প্রস্তাবিত		বর্তমান	প্রস্তাবিত	বর্তমান	প্রস্তাবিত
	ব্যাংক/ আর্থিক প্রতিষ্ঠান	অন্যান্য	ব্যাংক/ আর্থিক প্রতিষ্ঠান	অন্যান্য				
ভূমি								
দালান								

যন্ত্রপাতি ও যন্ত্রাংশ								
আসবাব ও তৈজসপত্র								
পরিবহন								
ব্যবসাপূর্ব খরচ								
অন্যান্য (সুনির্দিষ্টভাবে উল্লেখ করণ)								
মোট স্থায়ী বিনিয়োগ								
নীট চলতি মূলধন								
সর্বমোট বিনিয়োগ								

৬. ঋণ পরিশোধ তফসিলঃ

ঋণ পরিশোধের সময়সূচি/ নীতিমালা কী হবে?

বছর	কিস্তি	সুদ	মোট দেয়	অবশিষ্ট আসল

৭. আয় বিবরণী (Income Statement)

সম্ভাব্য আয় বিবরণী উপস্থাপন করুন।

আইটেম	চলতি বছর	১ম বছর	২য় বছর	৩য় বছর
বিক্রয়				
(-) নীট ভ্যাট প্রদান				
নীট বিক্রয়				
(-) বিক্রয়কৃত পণ্য মূল্য (Cost of Goods Sold)				
গ্রস লাভ				
(-) সাধারণ প্রশাসনিক ও বিক্রয় খরচ				
সুদ এবং ট্যাক্স প্রদানের পূর্বে নীট লাভ				
(-) ব্যাংক লোনের উপর সুদ				
ট্যাক্স প্রদানের পূর্বে নীট লাভ				
(-) ট্যাক্স				
ট্যাক্স প্রদানের পরে নীট লাভ				

৮. ব্রেক-ইভেন পয়েন্ট (Break-Even Point)

সমচ্ছেদ বিন্দু (ব্রেক ইভেন পয়েন্ট) কত? সম্ভব হলে গ্রাফের মাধ্যমে উপস্থাপন করুন।

খরচের বিবরণ	স্থায়ী খরচ	পরিবর্তনশীল খরচ
-------------	-------------	-----------------

পরিবর্তনশীল খরচ		
স্থায়ী খরচ		
মোট স্থায়ী খরচ		
মোট পরিবর্তনশীল খরচ		

৯. ব্যালেন্স সীট (প্রাক্কলিত) (Projected Balance Sheet)

সম্ভাব্য উদ্বৃত্তপত্র বা ব্যালেন্স সীট উপস্থাপন করুন।

আইটেম	চলতি বছর	১ম বছর	২য় বছর	৩য় বছর
সম্পদ ও সম্পত্তি (ASSETS AND PROPERTIES)				
চলতি সম্পত্তি (Current Assets)				
নগদ এবং ব্যাংকে উদ্বৃত্ত (Cash and Bank balance)				
মজুদ (Inventory)				
প্রাপ্য বিল (Accounts Receivables)				
প্রিপেইড খরচ (Prepaid Expenses)				
অন্যান্য চলতি সম্পত্তি (Other current assets)				
সর্বমোট চলতি সম্পত্তি (Total Current Assets)				
স্থায়ী সম্পত্তি (Fixed Assets)				
প্রাথমিক খরচ (Preliminary expenses)				
যন্ত্রপাতি (Machinery & equipment)				
আসবাবপত্র ও সরঞ্জাম (Furniture & Fixture)				
নিরাপত্তা বাবদ জমা (Security Deposits)				

জমি ও ভবন (Land & Building)				
অগ্রীম ভাড়া (Rental advance)				
যানবাহন ও যাতায়াত (Vehicles & Transport)				
অন্যান্য স্থায়ী সম্পত্তি (Other fixed Assets)				
(-) সমস্ত স্থায়ী সম্পত্তির উপর অবচয় খরচ (Less accumulated depreciation on all fixed assets)				
সর্বমোট স্থায়ী সম্পত্তি (Total Fixed Assets)				
দায় এবং ইকুইটি (LIABILITIES AND OWNERS EQUITY)				
দায় (Liabilities)				
(ক) চলতি দায় (Short term liabilities/ Current liabilities)				
নগদ ঋণ (Cash credit)				
প্রদেয় বিল (Accounts Payable)				
প্রদেয় সুদ (Interest Payable)				
প্রদেয় ট্যাক্স (Taxes Payable)				
বকেয়া খরচ (Outstanding expenses)				
মোট স্বল্প মেয়াদি দায় (Total Short term liabilities)				
(খ) দীর্ঘ মেয়াদি দায় (Long term liabilities)				
ব্যাংকে প্রদেয় সুদ (Bank loan payable)				
প্রদেয় মর্টগেজ (Mortgage payable)				
(-) দীর্ঘমেয়াদি দায়ের চলতি অংশ (Current portion of long term liabilities)				
মোট দীর্ঘ মেয়াদি দায় (Total Long term liabilities)				
সর্বমোট দায় (Total liabilities)				
ইকুইটি (Owners Equity)				
প্রাথমিক মূলধন (Initial capital)				
অর্জিত আয় (Retained Earnings)				
লাভ (Profit for the year)				
মোট ইকুইটি (Total Owners Equity)				
মোট দায় এবং ইকুইটি (Total Liabilities & Equity)				

১০. ক্যাশ ফ্লো স্টেটমেন্ট (Cash Flow Statement)

সম্ভাব্য নগদান প্রবাহ বা ক্যাশ ফ্লো উপস্থাপন করুন।

সম্ভাব্য ক্যাশ ফ্লো [বছর]	চলতি বছর	১ম বছর	২য় বছর	৩য় বছর	৪র্থ বছর	৫ম বছর
প্রারম্ভিক ব্যালেন্স (OPENING BALANCE)						
Cash inflows						
বিক্রয় (Sales)						
ইকুইটি (Equity)						
ঋণ (Loan)						
সম্পত্তি বিক্রয় (Asset sales)						
ঋণগ্রহীতা থেকে প্রাপ্ত (Debtor receipts)						
অন্যান্য আয় (Other income)						
Total Cash inflows						
Cash outflows						
বিপণন খরচ						
মূলধনী ব্যয় (Capital Expenditure)						
কাঁচামালের খরচ						
মজুরী						
কারখানার সার্বিক খরচ (উপযোগ, রক্ষণাবেক্ষন ও মেরামত, ভাড়া)						
ব্যবসাপূর্ব খরচ						
অফিস সরঞ্জামাদি						
প্রশাসনিক জনবলের বেতন						
প্রশাসনিক খরচ						
ব্যাংকের ফি ও চার্জ (Bank fees & charges)						
সুদ (Interest paid)						
লীজ/ ঋণের কিস্তি পরিশোধ (Lease/loan payments)						
আয়কর						
অন্যান্য (সুনির্দিষ্টভাবে উল্লেখ করুন)						
Total Cash outflows						
নগদ ব্যালেন্স (Cash balance)						
শেষ ব্যালেন্স (CLOSING BALANCE)						

১১. কোম্পানির পারফরমেন্স (শুধুমাত্র চালু এন্টারপ্রাইজের ক্ষেত্রে প্রযোজ্য)

বিগত ৩ বছরে কোম্পানির পরফরমেন্স কেমন ছিল?

বছর	মোট আয় (টাকা)	মোট ব্যয় (টাকা)	গ্রস লাভ (টাকা)	অন্যান্য ব্যয় (টাকা)	নেট লাভ (টাকা)

VIII. অন্যান্য কর্মপরিকল্পনা

১. পরিবেশগত বিষয়ঃ

পরিবেশগত বিষয় যেমনঃ বর্জ্য ব্যবস্থাপনা, কাঁচামালের সঠিক ব্যবহার, পরিবেশের ভারসাম্য প্রভৃতি কিভাবে বজায় রাখা হবে? গ্রীন টেকনোলজী/ এনার্জি ইফিসিয়েন্ট যন্ত্রপাতির ব্যবহার কিভাবে মেনে চলা হবে? পরিবেশ অধিদপ্তরের ছাড়পত্রের প্রয়োজন আছে কি? অবস্থান এবং পরিবেশের উপর প্রভাব অনুযায়ী ব্যবসাটি কোন ক্যাটাগরীতে পড়ে? পরিবেশ বান্ধব বর্জ্য ব্যবস্থাপনা (ইটিপি) প্লান্ট প্রয়োজন আছে কি? যদি থাকে; তা ব্যবহার করা হয় / হবে কী?
--

২. নৈতিক বিষয়ঃ

মনোপলি, বাজারে সুখম প্রতিযোগিতা, লাভ, লোকসান প্রভৃতি বিষয় আপনার ব্যবসায় পরিকল্পনায় কিভাবে সমন্বয় করবেন?

৩. আইনগত বিষয়ঃ

আপনার ব্যবসা সংক্রান্ত বিদ্যমান নীতি ও নিয়ম-কানুন কীভাবে রক্ষা করবেন?
--

৪. মেধাস্বত্ব/ ইন্টেলেকচুয়াল প্রোপার্টিঃ

আপনার ব্যবসার নাম, পণ্য/ সেবার পেটেন্ট, ডিজাইন, টেডমার্ক, রেজিস্ট্রেশন, কপিরাইট প্রভৃতি মেধাস্বত্ব বা ইন্টেলেকচুয়াল প্রোপার্টি কিভাবে সংরক্ষণ করবেন?
--

৫. কর্মস্থলঃ

কর্মস্থলে কিভাবে শান্তি ও শৃঙ্খলা বজায় রাখবেন?

৬. নেটওয়ার্কিং লিঙ্কেজ/ পার্টনারশীপঃ

অন্যান্য ব্যবসা প্রতিষ্ঠানের সাথে কিভাবে ভাল সম্পর্ক স্থাপন এবং পার্টনারশীপ বজায় রাখবেন?

৭. সুরক্ষা ও নিরাপত্তাঃ

জনবল এবং প্রতিষ্ঠানের সুরক্ষা ও নিরাপত্তা নিশ্চিতকরণের লক্ষ্যে কি ব্যবস্থা গ্রহণ করবেন?

৮. আইসিটি'র ব্যবহারঃ

ব্যবসা পরিচালনায় আইসিটি (একাউন্টিং সফটওয়্যার, ই-কমার্স, ম্যানেজমেন্ট ইনফরমেশন সিস্টেম প্রভৃতি) ব্যবহার করা হয়/ হবে কি-না। হলে কীভাবে?

IX. উপসংহার

বিজনেস প্ল্যানের উপসংহার

X. পরিশিষ্ট (Appendices)

প্রাপ্যতা অনুযায়ী নিম্নলিখিত ডকুমেন্টসমূহ সংযুক্ত করুনঃ

টিক (✓) চিহ্ন দিন

- ১) জাতীয় পরিচয় পত্র সহ জীবন বৃত্তান্ত।
- ২) কোম্পানির ব্রসিউর (যদি থাকে)
- ৩) মার্কেট রিসার্চ প্রতিবেদন
- ৪) ইন্ডাস্ট্রির উপর স্ট্যাডি রিপোর্ট
- ৫) যন্ত্রপাতির বিস্তারিত তালিকা
- ৬) বিগত বছরের ব্যালেন্স সীট, আয় বিবরণী এবং ক্যাশ ফ্লো স্টেটমেন্ট এর কপি (চালু ব্যবসার ক্ষেত্রে)
- ৭) ট্রেড লাইসেন্স, মেমোরেভাম অব আর্টিক্যাল এবং আর্টিক্যাল অব এসোসিয়েশন, পার্টনারশীপ ডিড (চালু ব্যবসার ক্ষেত্রে)
- ৮) টিন সার্টিফিকেট, ভ্যাট রেজিস্ট্রেশন (চালু ব্যবসার ক্ষেত্রে)
- ৯) ফ্যাক্টরী/ অফিস লে-আউট
- ১০) পরিবেশ অধিদপ্তরের ছাড়পত্র, ফায়ার লাইসেন্স, বয়লার রেজিস্ট্রেশন সার্টিফিকেট প্রভৃতি (ব্যবসাভেদে প্রযোজ্য লাইসেন্সসমূহ)
- ১১) ব্যাংক স্টেটমেন্ট
- ১২) ঋণ অনুমোদন পত্র
- ১৩) বিজনেস প্ল্যানে ব্যবহৃত বিভিন্ন তথ্য ও উপাত্তের সাপোর্টিং ডকুমেন্ট

সংযুক্তি-১: আর্থিক অনুপাত বিশ্লেষণ

উৎপাদন ব্যয়ঃ

$$\text{একক প্রতি উৎপাদন ব্যয়} = \frac{\text{মোট উৎপাদন ব্যয় (V. উৎপাদন পরিকল্পনা-৯)}}{\text{মোট পণ্যের পরিমাণ/ সংখ্যা (IV. বিপণন পরিকল্পনা-৬)}}$$

আয় বিবরণী সংক্রান্ত অনুপাতসমূহঃ

বিবরণ		সূত্র	ফলাফল
বিনিয়োগের উপর লাভ (%) (Return on Investment or ROI)	=	$\frac{\text{নীট লাভ}}{\text{ব্যবসায় মোট বিনিয়োগ (VII. আর্থিক পরিকল্পনা- 8)}} \times 100$	
গ্রস লাভের অনুপাত/মার্জিন (Gross Profit ratio/ Margin)	=	$\frac{\text{গ্রস লাভ (Gross Profit)}}{\text{নীট বিক্রয় (Net Sales)}}$	
পরিচালনা লাভের অনুপাত (Operating Profit Ratio)	=	$\frac{\text{সুদ এবং ট্যাক্স প্রদানের পূর্বে নীট লাভ (Earnings before interest and taxes (EBIT))}}{\text{নীট বিক্রয় (Net Sales)}}$	
নীট লাভের অনুপাত/মার্জিন (Net Profit Ratio/ Margin)	=	$\frac{\text{ট্যাক্স প্রদানের পরে নীট লাভ (Earnings after taxes (EAT))}}{\text{নীট বিক্রয় (Net Sales)}}$	
Interest Coverage Ratio	=	$\frac{\text{সুদ এবং ট্যাক্স প্রদানের পূর্বে নীট লাভ (Earnings before interest & taxes)}}{\text{সুদ (Interest)}}$	

ব্রেক-ইভেন পয়েন্ট :

বিবরণ		সূত্র	ফলাফল
ব্রেক-ইভেন পয়েন্ট (Break-Even Point)	=	$\frac{FC}{(S-v)}$	

	=	$\frac{\text{প্রথম বছরের মোট স্থায়ী খরচ (FC)}}{\text{প্রথম বছরের মোট পরিবর্তনশীল খরচ (VC)}}$	
		$\text{প্রতি এককের বিক্রি মূল্য (S) - } \frac{\text{প্রথম বছরের মোট উৎপাদন (P)}}{\text{প্রতি এককের বিক্রি মূল্য (S)}}$	

ব্যালেন্স সীট সংক্রান্ত অনুপাতসমূহঃ

বিবরণ		সূত্র	ফলাফল
এসিড টেস্ট (Acid-Test/ Quick Ratio)	=	$\frac{\text{ত্বরিত সম্পদ (Quick assets)}}{\text{চলতি দায় (Current Liabilities)}}$	
চলতি অনুপাত (Current Ratio)		$\frac{\text{চলতি সম্পত্তি (Current Assets)}}{\text{চলতি দায় (Current Liabilities)}}$	
নীট চলতি মূলধন (Net Working Capital)	=	$\text{মোট চলতি সম্পত্তি (Total Current Assets) - মোট চলতি দায় (Total Current Liabilities)}$	
দায় এবং ইকুইটির অনুপাত (Debt Equity Ratio)	=	$\frac{\text{মোট দায় (Total Debt (long term debt + current liabilities))}}{\text{ইকুইটি (Equity)}}$	
লিভারেজ অনুপাত (Leverage Ratio or Debt/Worth Ratio)	=	$\frac{\text{মোট দায় (Total Liabilities)}}{\text{Net worth}}$	
সম্পত্তির উপর আয় (Return on asset (RoA))	=	$\frac{\text{ট্যাক্স প্রদানের পর নীট লাভ (Net Profit after tax)}}{\text{মোট সম্পত্তি (Total asset)}}$	

ইন্টারনাল রেট অব রিটার্ন (Internal Rate of Return (IRR) :

ডিসকাউন্ট ক্যাশ ফ্লো (DCF) পদ্ধতিতে ইন্টারনাল রেট অব রিটার্ন নির্ণয়ঃ

- প্রস্তাবিত বিনিয়োগের Fake Pay Back Period নির্ণয়।

$$\text{Pay Back Period} = \frac{\text{প্রস্তাবিত বিনিয়োগ (Project Cost)}}{\text{Annual Cash Inflow}}$$
- টেবিল- A4 এ Fake Pay Back Period এর কাছাকাছি ২টি ডিসকাউন্ট রেট বের করা (একটি বড় এবং অপরটি এর থেকে ছোট)
- ২টি ডিসকাউন্ট রেটে ক্যাশ ইনফ্লো এর প্রজেন্ট ভ্যালু বের করা।

PV = Cash Inflow X Discount rate

৪. দু'টি নেট প্রেজেন্ট ভ্যালু বের করা।

NPV = PV - Project Cost

৫. ইন্টারপোলেশনের মাধ্যমে ইন্টারনাল রেট অব রিটার্ন বের করা।

ইন্টারনাল রেট অব রিটার্ন (IRR) = A + [C/C-D] (B-A)

যেখানে, A = সর্বনিম্ন ডিসকাউন্ট রেট (Lower discount rate)

B= সর্বোচ্চ ডিসকাউন্ট রেট (Higher discount rate)

C= সর্বনিম্ন ডিসকাউন্ট রেটে নেট প্রেজেন্ট ভ্যালু (NPV at lower discount rate)

D= সর্বোচ্চ ডিসকাউন্ট রেটে নেট প্রেজেন্ট ভ্যালু (NPV at higher discount rate)

বিকল্প পদ্ধতিঃ

মাইক্রোসফট এক্সেলে ইন্টারনাল রেট অব রিটার্নের (IRR) ফর্মুলার মাধ্যমে বের করা যেতে পারে।

	A	B	C	D	E	F
1						
2	Cost of Capital		15%			
3	Year	Project 1				
4	0	-1,250,000				
5	1	250,000				
6	2	350,000				
7	3	450,000				
8	4	500,000				
9	5	750,000				
10	IRR		20.13%			
11	NPV		\$186,683			
12						