



کتاب کار پروگرام تجارتي

پروگرام تجارتي برای ورود - *Business Plan zum Eintragen*

Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“

Persian/Dari **آلمانی**

Herausgeber:

IQ Fachstelle Migrantenökonomie
Institut für Sozialpädagogische Forschung Mainz e.V.
Augustinerstr. 64-66
55116 Mainz
www.ism-mainz.de
www.netzwerk-iq.de/fachstelle-migrantenoeconomie

**Redaktion:**

Kareem Bayo, IQ Fachstelle Migrantenökonomie

Layout:

augenfällig, Wiesbaden

Illustrationen:

© Trueffelpix - fotolia.com

Druck:

Weissraum, Steinbach-Hallenberg

Stand 6/2018

Wenn Sie aus dieser Publikation zitieren wollen, dann bitte mit genauer Angabe des Herausgebers, des Titels und des Stands der Veröffentlichung. Bitte senden Sie zusätzlich ein Belegexemplar an den Herausgeber.

Das Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“ wird durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales gefördert.



Bundesministerium
für Arbeit und Soziales

In Kooperation mit:



Bundesministerium
für Bildung
und Forschung



Bundesagentur
für Arbeit

Inhalt محتوی

Zusammenfassung	خلاصه	4
1. Mein Profil	سوابق من	5
2. Mein Geschäftskonzept	پلان تشبیه من	10
3. Unternehmensform	شکل حقوقی	32
4. Meine Zukunftsstrategie	ستراتژی آینده من	34
A. Betriebswirtschaftliche Kenntnisse	دانش مدیریتی	40
B. Arten u. Möglichkeiten der Finanzierung	انواع و شرایط تمویل مالی	42
C. Steuern und das Finanzamt	مالیات و اداره مالیات	48
5. Lebenshaltungskosten	مصارف زندگی	52
6. Finanzierungsplan	برنامه تمویل	56
D. Business Model Canvas	مدل کسب و کار	66

رهنمای ایجاد پروگرام تجارتي یا مفهوم مدیریتی یا پروگرام سازمانی

این رهنما شما را مرحله به مرحله برای ساخت مفهوم مدیریتی (پروگرام تجارتي) خودتان به جلو میبرد. در صفحه آخر کتاب، شما یک مدل تجارتي شماتیک را پیدا میکنید که از آن میتوانید نکاتی را برای ایده تجارتي خودتان بردارید. سپس شما میتوانید این ایدهها را با استفاده از رهنما، انکشاف دهید. هر مفهوم مدیریتی به بخشهای مختلفی تفکیک میشود. اگر شما موضوعات را „مرحله به مرحله“ دنبال کنید، به پلان اولیه پروگرام تجارتي خود دست پیدا میکنید. در آغاز هر موضوع، ما به طور خلاصه چیزی که شما باید توضیح دهید را ارائه کردهایم. سپس سوالاتی که شما باید جواب دهید را برای توصیف ایده تجارتي و مفهوم مدیریتی شما پرسیده ایم. از آنجا که ضرورتی نیست شما به همه سوالات جواب دهید، ما سوالات را با قلم علامت گذاری کردهایم. سوالات دیگر، کمکی هستند و میتوانند برای شما و حامیان شما سودمند باشند. جواب به بعضی از سوالات آسان نیست. وبسایت معلوماتی ما، www.wir-gruenden-in-deutschland.de برای معلومات بیشتر و ویژگیهای مربوط به فورمه وظيفوی نگاه کنید. در وبسایت ما، www.netzwerk-iq.de/fachstelle-migrantenoe-konomie شما میتوانید مطالب بیشتری را بیابید؛ مثل فلم های توصیفی در مورد هر یک از بلاک های سازنده یک مفهوم تجارتي و پرورسه استارت آپ در جرمنی.

Leitfaden zur Erstellung Ihres Businessplanes oder Geschäftskonzeptes oder Unternehmensplanes

Dieser Leitfaden führt Sie schrittweise zur Erstellung Ihres Geschäftskonzeptes (Businessplanes). Auf der letzten Seite des Buches finden Sie ein schematisches Geschäftsmodell, in das Sie sich erste Notizen zu Ihrer Unternehmensidee machen können. Anschließend können Sie diese Ideen mithilfe des Leitfadens weiterentwickeln. Jedes Geschäftskonzept ist in verschiedene Themenblöcke gegliedert. Wenn Sie den Themenblöcken „Schritt für Schritt“ folgen, sollte am Ende Ihre erste Version eines Businessplanes stehen. Wir haben am Beginn eines jeden Themenblockes kurz zusammengefasst, was Sie beschreiben bzw. erklären sollen. Anschließend haben wir die Fragen gestellt, die Sie beantworten sollten, um dadurch Ihre Geschäftsidee und Ihr Geschäftskonzept zu beschreiben. Da Sie nicht alle Fragen beantworten müssen, haben wir die Fragen mit einem Stift gekennzeichnet. Die anderen Fragen sind zusätzlich und können für Sie und für Ihre Unterstützer hilfreich sein. Manche Antworten auf die Fragen sind nicht einfach. Besuchen Sie unsere Informationsplattform www.wir-gruenden-in-deutschland.de für zusätzliche Informationen und für Besonderheiten je nach Berufsform. Auf unserer Webseite www.netzwerk-iq.de/fachstelle-migrantenoe-konomie finden Sie zusätzliche Arbeitsmaterialien, u.a. Erklärvideos zu den einzelnen Bausteinen eines Geschäftskonzeptes und zum Gründungsprozess in Deutschland.

خلاصه

خلاصه در ابتدای پلان تثبیت شما قرار دارد. شما در بخش خلاصه کوتاه و مختصر و ساده خود را معرفی کرده و نکات مهم (big points) مفکوره خود را بیان می کنید. این توضیح مختصر می بایست علاقه را نسبت به شما و مفکوره شما ایجاد کند. به وسیله آن باید اینچونکه شما شلطباحتی؟ متالخصر ریاشعب بلوترمیکه لالکتر داین سایر بخش ها بنویسید. خلاصه نباید از یک صفحه بیشتر باشد.

خلاصه می بایست در پنج تا ده دقیقه قابل مطالعه و فهم باشد!

 نام شما، تاریخ تولد، وضعیت تاهل، وطن، مهارت ها

 به طور خلاصه مفکوره خود و استفاده آن برای مشتریان را توضیح دهید:

- مفکوره تثبیت من/ محصول من/ خدمات من چیست؟
- استفاده محصولات من/ خدمات من برای مشتریان من چیست؟
- در مفکوره من/ محصول من/ خدمات من چه چیز مخصوص وجود دارد _ برای مثال حفره های موجود در مارکیت، تمایلات جدید، صرفه جویی در زمان برای مشتریان)؟

 گروه هدف / مارکیت


- مشتریان من چه کسانی هستند (برای مثال سن، جنسیت)؟
- پوتانسیل مارکیت من چقدر است؟ تمایلات جدید وجود دارد؟


Zusammenfassung

Die Zusammenfassung steht am Anfang Ihres Geschäftskonzeptes. In der Zusammenfassung beschreiben Sie kurz, knapp und präzise sich selbst und die wichtigsten Punkte (big points) Ihrer Gründungs-idee. Die Kurzbeschreibung soll das Interesse an Ihnen und an Ihrer Idee wecken.

Dabei sollte ein „roter Faden“ erkennbar sein. Am besten ist es, Sie schreiben die Zusammenfassung, nachdem Sie alle anderen Themenblöcke bearbeitet haben. Die Zusammenfassung sollte eine Seite nicht überschreiten.

Die Zusammenfassung sollte in fünf bis zehn Minuten gelesen und verstanden werden!

 **Ihr Name, Geburtsdatum, Familienstand, Herkunftsland, Qualifikationen**

 **Beschreiben Sie knapp Ihre Gründungs-idee und den Kundennutzen:**

- Was ist meine Geschäftsidee / mein Produkt / meine Dienstleistung?
- Was ist der Nutzen meines Produktes / meiner Dienstleistung für meine Kunden?
- Was ist das Besondere an meiner Idee / meinem Produkt / meiner Dienstleistung (bspw. Marktlücke, neuer Trend, Zeitersparnis für den Kunden/die Kundin)?

 **Zielgruppe / Markt**

- Wer sind meine Kunden (bspw. Alter, Geschlecht)?
- Wie groß ist mein Marktpotenzial? Gibt es aktuelle Trends?

Summary




A large grid of small dots for writing, consisting of 20 columns and 20 rows.







A large grid of small dots for writing notes.

تشکیلات سازمانی 


- اسم کمپنی شما چیست؟
- کمپنی شما چه شکل حقوقی دارد؟
- آیا من تصمیم به استخدام پرسونل دارم؟

موقعیت 


- موقعیت مکانی من کجاست؟
 - من چه زمانی می خواهم که شروع کنم؟
- من تا زمان تأسیس چه کارهایی باید انجام دهم؟** 

Organisation 

- Welchen Namen hat Ihr Unternehmen?
- Welche Rechtsform hat Ihr Unternehmen?
- Will ich Mitarbeitende einstellen?

Standort 

- Wo ist mein Standort?
- Wann will ich beginnen?

Was muss ich noch machen bis zur Gründung? 

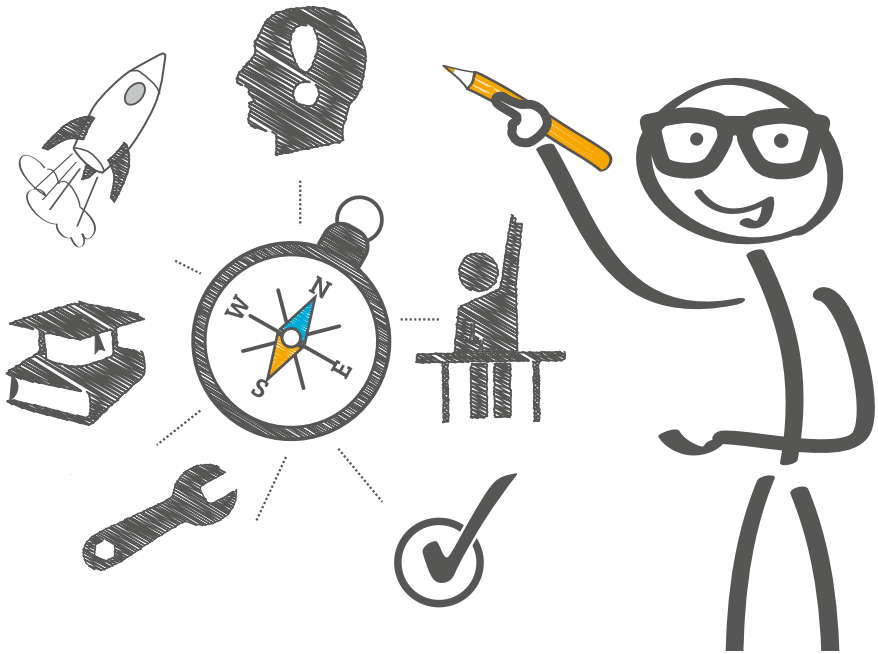


سوابق من

توضیح دهید که چه چیزی به شما انگیزه می دهد و شما چه خصوصیات و مهارت هایی را دارید. برای معلومات بیشتر به سوابق تحصیلی خود ارجاع دهید. اگر شما از طرف خانواده حمایت می شود، شما باید به آن اشاره کنید. اگر استقلال شما به مدارک رسمی ضرورت دارد (مانند استادی هنر، تحصیلات دانشگاهی)، شما می بایست معادل بودن مدارک کسب کرده خود در خارج از آلمان را اثبات کنید.

Kapitel 1. Mein Profil

Beschreiben Sie, was Sie motiviert und welche Eigenschaften und Kompetenzen Sie haben. Für mehr Details verweisen Sie auf Ihren Lebenslauf. Sie sollten auch erwähnen, wenn Sie von Ihrer Familie unterstützt werden. Wenn Ihre Selbständigkeit formale Qualifikationen erfordert (bspw. Meisterbrief, abgeschlossenes Studium), müssen Sie die Gleichwertigkeit Ihrer außerhalb von Deutschland erworbenen Qualifikationen nachweisen.



انگیزه من چیست و من چه کاری می توانم بکنم؟

- چرا من می خواهم مستقل شوم – انگیزه من (برای مثال تقاضای من برای تغییرات شغلی یا خود شکوفایی، می خواهم از مدارکم استفاده کنم، می خواهم پول بیشتری کسب کنم، می خواهم به بیکاری خود پایان دهم، می خواهم خودم تصمیم گیرنده باشم)؟
- من چه مهارت ها و مدارکی را دارم (برای مثال مدارک کاری و تحصیلی، تجربه کاری، سرگرمی ها، اطلاع از لسان، کار در انجمن ها)؟

Was ist meine Motivation und was kann ich?

- Warum mache ich mich selbständig – meine Motivation (bspw. mein Wunsch nach beruflicher Veränderung oder Selbstverwirklichung, ich möchte meine Qualifikationen umsetzen, ich möchte mehr Geld verdienen, ich möchte meine Arbeitslosigkeit beenden, ich möchte eigene Entscheidungen treffen)?
- Welche Fähigkeiten und Qualifikationen habe ich (bspw. berufliche und schulische Qualifikation, Berufserfahrung, Hobbies, Sprachkenntnisse, Vereinsarbeit)?



A large grid of small dots for writing, consisting of 20 columns and 25 rows.



A large grid of small dots for writing notes.

- ✎ من چه مهارت های سازمانی دارم (برای مثال علم فروش، علم حسابداری، علم مالیاتی، علم کامپیوتری)؟
- ✎ من چه ارتباطی با استقلال دارم (برای مثال الگو در خانواده، در حوزه آشنایان)؟
- ✎ آیا من از طرف خانواده ام حمایتی دریافت خواهم کرد (برای مثال همسر، اعضای خانواده)؟
- ✎ چه اتفاقی خواهد افتاد، اگر من به علت مرضی از کار افتاده شوم؟ چه کسی می تواند وظایف من را بر عهده بگیرد (برای مثال خانواده، دوستان، آشنایان)؟

- ✎ **Welche unternehmerischen Kompetenzen habe ich** (bspw. kaufmännische Kenntnisse, buchhalterische Kenntnisse, steuerliche Kenntnisse, PC - Kenntnisse)? Welchen Bezug zur Selbständigkeit habe ich (bspw. Vorbilder in der Familie, in der Bekanntschaft)?
- ✎ **Werde ich von meiner Familie eine Unterstützung erhalten** (bspw. Ehefrau, Ehemann, Familienangehörige)?
- ✎ **Was passiert, wenn ich wegen einer Krankheit ausfalle?** Wer könnte meine Aufgaben übernehmen (bspw. Familie, Freunde, Bekannte)?



A large grid of small dots for writing, consisting of 20 columns and 25 rows.



A large grid of small dots for writing notes.

پلان تشبث من

2.1 محصول من/ خدمات من

پلان تشبث و حوزه کاری پلان گذاری شده خود را به طور کامل توضیح دهید. توضیح دهید که شما چه چیزی عرضه خواهید کرد و چه چیزی شما را از طرح های تشبث مشابه و رقبای شما متمایز می کند. المشابهة أو عن المنافسين.



Kapitel 2. Mein Geschäftskonzept

2.1. Mein Produkt / meine Dienstleistung:

Beschreiben Sie ausführlich Ihre Geschäftsidee und Ihre geplante Geschäftstätigkeit. Beschreiben Sie, was Sie anbieten und was Ihre Geschäftsidee von ähnlichen Geschäftsideen oder von der Konkurrenz unterscheidet.

مفکوره من شامل چه چیزهایی می شود و چرا خاص است؟

- من چه محصول/ چه خدمتی را ارائه می کنم؟
- چه چیزی درباره محصول/ خدمات من ویژه است –مزیت اجراییی آن ها برای مشتریان من خواهند داشت؟
- مفکوره من از کجا آمده است؟
- من چه کارهای دیگری باید قبل از ارائه محصول/ خدمات خود انجام دهم؟
- من چه تشریفات قانونی دیگری را باید انجام دهم (برای مثال مجوز ها، تأییدیه ها)؟
- چگونه من محصول خود را به مشتریانم ارائه می کنم (مسیر فروش)؟
- چه کسی محصول من را تولید خواهد کرد؟
- آیا من برای تولید محصول خود به ماشین آلات ضرورت دارم؟
- آیا من برای تولید محصول خود به مواد اولیه ضرورت دارم؟

Was umfasst meine Idee und warum ist diese einzigartig?

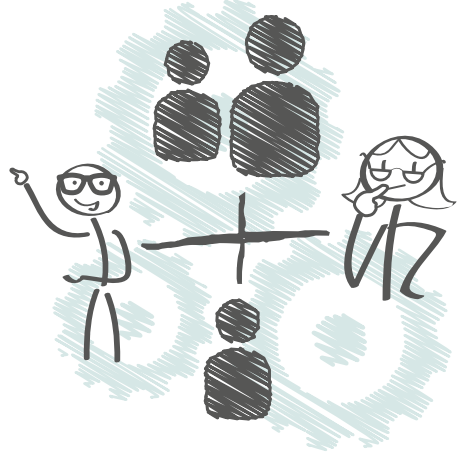
- Welches Produkt / welche Dienstleistung biete ich an?
- Was ist das Besondere an meinem Produkt / meiner Dienstleistung – was sind die Vorteile in der Anwendung für meine Kunden?
- Woher stammt die Idee?
- Welche Arbeiten muss ich noch erledigen bis ich mein Produkt / meine Dienstleistung anbieten kann?
- Welche gesetzlichen Formalien habe ich noch zu erledigen (bspw. Zulassungen, Genehmigungen)?
- Wie bringe ich das Produkt zu meinen Kunden (Vertriebsweg)?
- Wer stellt mein Produkt her?
- Benötige ich Maschinen für die Herstellung meines Produktes?
- Benötige ich Materialien für die Herstellung meines Produktes?



A large grid of small dots for writing, consisting of 20 columns and 20 rows.



A large grid of small dots for writing notes.



2.2 شریک من/ ارتباطات

توضیح دهید که آیا شما برای تولید یا فروش به شرکای دیگری هم ضرورت دارید و یا با شریک دیگری کار کرده اید، همچنین این افراد و وظایف آن ها را توصیف کنید:

شرکای من چه کسانی هستند؟

- من با چه کسی مفکوره خود را اجرایی می کنم (من یک شریک دارم)؟
 - به چه شریکی من برای تولید یا برای فروش محصول خود ضرورت دارم (برای مثال از چه کسی من محصولات لازم را می گیرم، چه کسی من را در زمینه فروش حمایت می کند)؟
 - چه وابستگی هایی به تأمین کنندگان یا شرکای تجاری دیگر وجود دارد (برای مثال من اکنون چه شریکی دارم، به چه شرکایی ضرورت دارم، چه شرکایی لازم هستند)؟
- چه شرکای همکار دیگری می توانند برای من مهم باشند؟

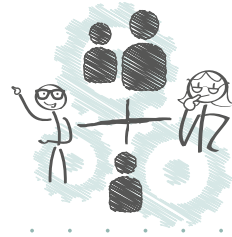
2.2. Mein Kooperationspartner / Netzwerk:
Beschreiben Sie, ob Sie für die Herstellung oder für den Vertrieb weitere Partner benötigen oder

bereits mit einem Partner zusammenarbeiten, beschreiben Sie die Personen und deren Aufgaben:

Wer sind meine Partner?

- Mit wem setze ich meine Idee um (habe ich einen Partner)?
- Welche Partner benötige ich für die Herstellung oder für den Vertrieb meines Produktes (bspw. von wem bekomme ich notwendige Produkte, wer unterstützt mich beim Verkauf)?
- Welche Abhängigkeit besteht zu Lieferanten oder anderen Geschäftspartnern (bspw. welche Partner habe ich bereits, welche Partner benötige ich noch, welche Partner sind notwendig)?

Welche weiteren Kooperationspartner können für mich wichtig werden?



A large grid of small dots for writing notes, spanning most of the page below the illustration.



2.3 مشتریان من

مشتریان خود را توضیح دهید و توضیح دهید که چگونه می خواهید آن ها را به دست آورید. ضرورت های مشتریان خود را بیان کرده و توضیح دهید که در این زمینه چه چانه‌سی دارید. نشان دهید که آیا اصلاً شما مشتریان خود را می شناسید و چگونه.

چه کسی محصول/ خدمت من را خواهد خرید؟

- چه کسانی مشتریان من هستند؟ (برای مثال سن، عواید، نژاد، جنسیت، طرز تفکر، نوع زندگی)
- آیا مشتریان من ضرورت های خاص دارند؟
- چرا این مشتریان می خواهند که محصول/ خدمات من را بخرند (برای مثال استفاده، ضرورت)؟
- آیا من اکنون مشتریان بالفعلی دارم (برای مثال تعداد و در چه منطقه ای)؟
- من چه معلوماتی راجع به مشتریانم دارم (برای مثال هر چند وقت آن ها خرید می کنند)؟
- چه میزان مشتریان من پول دارند؟

2.3. Meine Kundinnen / Kunden:

Beschreiben Sie Ihre Kunden und wie Sie diese Ihrer Kunden auf und welche Chancen Sie haben. gewinnen möchten. Zeigen Sie die Bedürfnisse Ihrer Kunden auf und wie Sie Ihre Kunden kennen. Zeigen Sie, ob und wie Sie Ihre Kunden kennen.

Wer wird mein Produkt / meine Dienstleistung kaufen?

- Wer sind meine Kunden?
(bspw. Alter, Einkommen, Herkunft, Geschlecht, Einstellungen, Lebensstil)
- Haben meine Kunden spezielle Bedürfnisse?
- Warum wollen diese Kunden mein Produkt / meine Dienstleistung einkaufen
(bspw. Nutzen, Bedarf)?
- Habe ich bereits zukünftige Kunden (bspw. Anzahl und in welcher Region)?
- Was weiß ich über meine Kunden (bspw. wie häufig kaufen sie ein)?
- Wieviel Geld haben meine Kunden?



A large grid of small dots for writing, consisting of 20 columns and 30 rows.



2.4 موقعیت مکانی من

توضیح دهید که شما در کجا تصمیم دارید که کار مستقل خود را انجام دهید و چه مزایایی این موقعیت مکانی برای شما دارد. برای بعضی از مشاغل – مانند خرده فروشی- موقعیت مکانی نقش بزرگی ایفا می کند و برای برخی دیگر – مانند کمپنی های مشاوره – موقعیت مکانی نقش بزرگی ایفا نمی کند.

کجا من مشغول خواهم شد و چرا؟

- مکان کاری من چگونه است (برای مثال بزرگی، امکانات، موقعیت مکانی و غیره)؟ آیا من به مکان مختص خود ضرورت دارم؟
- موقعیت مکانی محل کار من چگونه است (برای مثال مرکزی شهر، حومه شهر، منطقه مسکونی، منطقه تجاری، منطقه تجاری، رستوران ها)؟ چه تصویری این منطقه دارد (برای مثال ساختار جمعیتی)؟
- راه های مواصلاتی چگونه است (برای مثال ترانسپورت عمومی، پارکینگ برای موتز های شخصی)؟
- چه مزایایی موقعیت مکانی برای من دارد (قیمت، نزدیکی به مشتریان، زیرساخت خوب)؟

2.4. Mein Standort:

Beschreiben Sie, wo Sie Ihre Selbständigkeit ausüben wollen und welche Vorteile der Ort für Sie hat. Für einige Tätigkeiten – wie für Einzelhändler

– ist der Standort von großer Bedeutung, für andere Tätigkeiten – wie für Unternehmensberater – ist der Standort nicht von großer Bedeutung.

Wo werde ich tätig und warum dort?

- Wie sind meine Geschäftsräume (bspw. Größe, Ausstattung, Lager, etc.)? Benötige ich eigene Geschäftsräume?
- Wie ist die Lage meiner Geschäftsräume (bspw. zentral, Stadtrand, Wohngebiet, Gewerbegebiet, Geschäftsgebiet, Restaurants)? Welches Image hat die Lage (bspw. Bevölkerungsstruktur)?
- Wie ist die Verkehrsanbindung (bspw. öffentliche Verkehrsmittel, Parkplätze für private PKWs)?
- Welchen Vorteil hat die Lage für mich (Preis, Nähe zum Kunden/zur Kundin, gute Infrastruktur)?



A large grid of small dots for writing, consisting of 20 columns and 30 rows.



2.5. مارکیت و رقبای من

اموقعیت کنونی و آینده مارکیت حوزه کار خود و مربوط به موقعیت مکانی خود را توضیح دهید. توضیح دهید که آیا شما رقبایی دارید و چگونه می خواهید که بهتر باشید.

کجامن محصول/خدمات خود را به فروش می رسانم و چرا من از دیگران بهتر هستم؟

- میزان نفوذ مکانی محصول/ خدمات من چقدر است (در محل، در منطقه، در ولسوالی، در کل کشور، در کل اروپا)؟
- آیا محصول/ خدمات من به اقتصاد عمومی نیز وابسته است (برای مثال آیا محصول/ خدمات برای مصرف روزانه است یا یک محصول/ خدمت لوکس می باشد)؟
- آیا محصول من به فصل (برای مثال تابستان/ زمستان) وابسته است؟
- آیا محصول/ خدمت مشابهی در منطقه وجود دارد؟ اگر بله، کجا؟
- چه تفاوتی محصول/ خدمت من با دیگران دارد (برای مثال قیمت، کیفیت، سرعت، تمایل و غیره)؟

2.5. Mein Markt und meine Konkurrenz:

Beschreiben Sie die aktuelle und die zukünftige geplanten Standort. Beschreiben Sie, ob Sie Konkurrenzsituation für Ihre Tätigkeit und an Ihrem konkurrenten haben und wie Sie besser sein wollen.

Wo verkaufe ich mein Produkt / meine Dienstleistung und warum bin ich besser als andere?

- Wie weit reicht das Einzugsgebiet für das Angebot meines Produktes / meiner Dienstleistung (vor Ort, in der Region, im Bundesland, bundesweit, europaweit)?
- Ist mein Produkt / meine Dienstleistung von der allgemeinen Konjunktur abhängig (bspw. ist es ein alltägliches Produkt / Dienstleistung oder ein Luxusprodukt / -dienstleistung)?
- Ist mein Produkt / meine Dienstleistung von der Saison (bspw. Sommer/Winter) abhängig?
- Gibt es ähnliche Produkte / Dienstleistungen in meiner Region? Wenn ja, wo?
- Wodurch unterscheidet sich mein Produkt / meine Dienstleistung von anderen (bspw. Preis, Qualität, zeitnah, trendig, etc.)?



A large grid of small dots for writing notes, consisting of 20 columns and 30 rows.



2.6 قیمت من

توضیح دهید که قیمت محصول شما چقدر است و
چطور شما آن را محاسبه کرده اید.

ما ثمن منتجی / خدمتی؟

- تا چه حد می تواند محصول/ خدمت من گران باشد؟
- قیمت محصول/ خدمت من از چه پارامترهایی تشکیل شده است (برای مثال از مصارف خرید و ساخت یا مصارف زندگی خود)
- در مراحل بعدی، قیمت چگونه تغییر می کند (برای مثال ارزان در ابتدا به خاطر ورود به مارکیت)؟
- کیفیت محصول چه نقشی در قیمت آن ایفا می کند (باکیفیت و برای افراد کم یا تولید انبوه)؟

2.6. Mein Preis

Beschreiben Sie wie teuer Ihr Produkt ist und wie
Sie auf diesen Preis kommen.

Wie teuer ist mein Produkt / meine Dienstleistung?

- Wie teuer soll mein Produkt / meine Dienstleistung sein?
- Wie setzt sich der Preis meines Produktes / meiner Dienstleistung zusammen (bspw. durch den Einkauf und die Produktion oder durch die Lebenshaltungskosten, die ich habe)
- Wird sich der Preis im Verlauf ändern (bspw. günstig zu Beginn aufgrund der Einführung)?
- Welche Rolle spielt die Qualität meines Produktes für den Preis (hochwertig und für wenige Personen oder eher eine Massenware)?



A large grid of small dots for writing notes.



2.7 مارکیتینگ من / تبلیغات من

توضیح دهید که شما چگونه مشتریان خود را جذب خواهید کرد. توضیح دهید که شما چه روش‌های برقراری ارتباط (تبلیغات، مارکیتینگ پیشنهادی) و توزیع (فروش اینترنتی، فروش مستقیم) می‌خواهید به کار برید. توضیح دهید که چرا شما این روش‌ها را انتخاب کرده‌اید.

✎ من چگونه محصول/ خدمت خود را تبلیغ و توزیع می‌کنم؟

- چگونه مشتریان من از محصول/ خدمت من مطلع می‌شوند؟
- چه روش‌های تبلیغاتی من در نظر دارم (برای مثال روزنامه، پلاکارد، بروشور، اینترنت، فیس‌بوک)؟
- چگونه من محصول/ خدمت خود را معروف می‌کنم؟
- چه میزان بودجه من برای تبلیغات در نظر می‌گیرم؟
- آیا من برای محصول/ خدمت خود نام خاصی انتخاب می‌کنم؟
- من به کمک تبلیغات به چه چیزی می‌خواهم دست پیدا کنم (ارتباط بلندمدت با مشتریان، اتصال سریع، توجه سریع)؟
- من در تبلیغات به چه چیزهایی اشاره خواهم کرد (برای مثال „سریع و ارزان“ یا „گران اما بهترین“)?

2.7. Mein Marketing / meine Werbung:

Beschreiben Sie, wie Sie Ihre Kunden / Kundinnen ansprechen wollen.

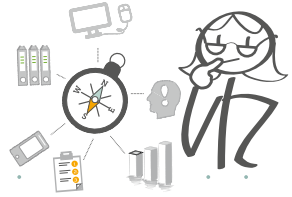
Beschreiben Sie, welche Methoden der Kommunikation (Werbung, Empfehlungsmarketing)

und der Distribution (E-Sales, Direktverkauf) Sie anwenden wollen.

Beschreiben Sie, warum Sie diese Methode wählen.

✎ Wie bewerbe und vertreibe ich meine Produkte / meine Dienstleistungen?

- Wie erfahren meine Kunden von meinem Produkt / meiner Dienstleistung?
- Welche Werbemaßnahmen habe ich vor (bspw. Zeitung, Plakate, Flyer, Internet, Facebook)?
Wie mache ich mein Produkt / meine Dienstleistung bekannt?
- Welches Budget plane ich für Werbemaßnahmen ein?
- Gebe ich meinem Produkt / meiner Dienstleistung einen besonderen Namen?
- Was will ich mit meinen Werbemaßnahmen erreichen (langfristige Kundenbindung, schnellen Absatz, schnelle Aufmerksamkeit)?
- Welche Inhalte gebe ich in meinen Werbemaßnahmen wieder (bspw. „schnell und billig“ oder „teuer aber das Beste“)?




A large grid of small dots, intended for taking notes or drawing during the lesson.

فصل 3. شکل حقوقی / نوع کمپنی



توضیح دهید که شما چه حالت حقوقی را در نظر دارید و چرا. توضیح دهید که آیا شما باید به الزامات رسمی توجه کنید یا خیر.

من برای چه شکل حقوقی را پلان گذاری کرده ام؟ 

- چه شکل حقوقی را من در نظر دارم (برای مثال کمپنی حقوقی، کمپنی سهامی (مسئولیت محدود)، کمپنی با مسئولیت محدود)؟
- چرا من این شکل حقوقی را انتخاب کردم (برای مثال مزایای مالیاتی، مزایا از جهت مسئولیت)؟
- آیا من به مجوزهای خاص ضرورت دارم (اداره صحت، مجوزهای پولیسی و امنیتی)؟
- آیا من موظف هستم که خدماتم را به طرز خاص راجستر کنم (برای مثال اتاق بازرگانی، انجمن خاص)؟

Kapitel 3: Unternehmensform / Unternehmensart

Beschreiben Sie, welche Rechtsform Sie planen und warum. Beschreiben Sie, ob Sie formale Anforderungen beachten müssen.

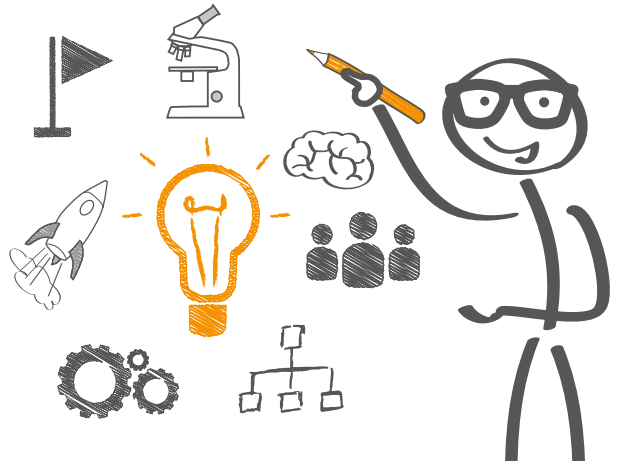
 Welche Rechtsform plane ich?

- Welche Rechtsform habe ich vorgesehen (bspw. GbR, UG, GmbH)?
- Warum habe ich diese Rechtsform gewählt (bspw. steuerliche Vorteile, Haftungsvorteile)?
- Benötige ich besondere Genehmigungen (Gesundheitsamt, polizeiliche Genehmigung)?
- Muss ich meine Dienstleistung gesondert anmelden (bspw. Kammern, Verbände)?



A large grid of small dots for writing, consisting of 20 columns and 25 rows.

فصل 4. ستراتیژی آینده من



4.1 هدف من

توضیح دهید که شما چه اهدافی دارید و برای خود چه شانسی متصور هستید. به آینده نگاه کنید و برای خود مجسم کنید که به چه چیزی می خواهید برسید.

✎ به چه چیزهایی در سال های آینده می خواهید دست پیدا کنید؟

- چه اهداف کوتاه مدت – تا بلندمدتی برای خود در نظر گرفته اید (برای مثال توسعه حوزه نفوذ، افزایش تولید، شعبه دوم)؟
- با استقلال خود، من می خواهم در سه سال آینده در کجا قرار داشته باشم (برای مثال پرسونل داشته باشم، چه میزان عواید داشته باشم، چه میزان سود داشته باشم)؟
- چه معضلات ها و چه چانس هایی با استقلال خود به دست خواهم آورد؟

Kapitel 4. Meine Zukunftsstrategie

Beschreiben Sie, welche Ziele Sie sich setzen und was Sie für Chancen haben. Schauen Sie in die Zukunft und überlegen Sie, was Sie erreichen möchten.

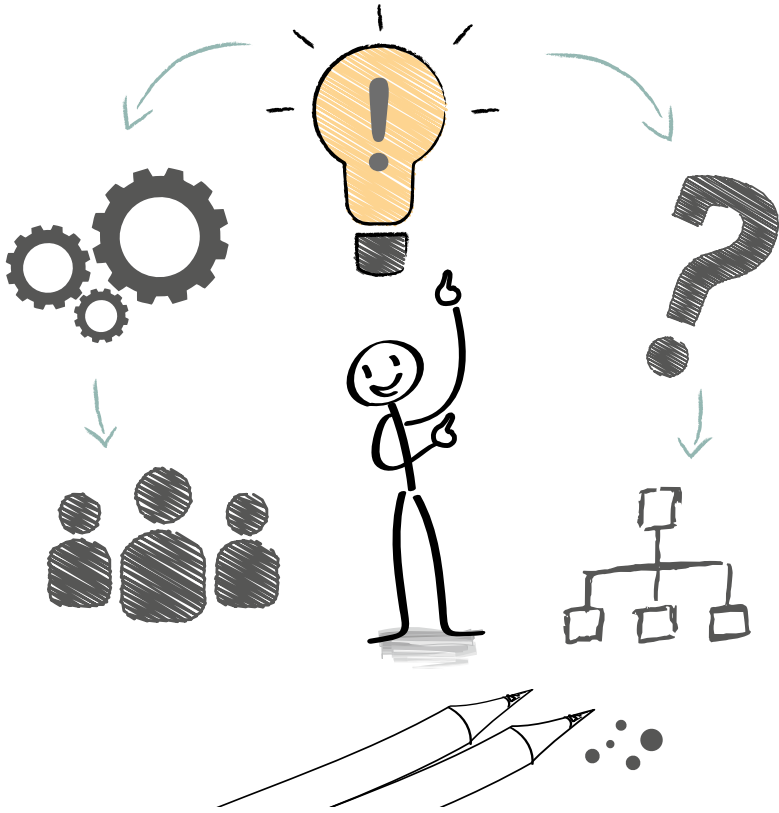
4.1. Mein Ziel

✎ Was möchte ich in den nächsten Jahren erreichen?

- Welches Ziel haben Sie sich mittel- bis langfristig gesetzt (bspw. Erweiterung des Einzugsgebietes, Erhöhung der Produktion, zweites Standbein)?
- Wo möchte ich mit meiner Selbständigkeit in drei Jahren stehen (bspw. habe ich Mitarbeitende, welche Umsätze habe ich, welche Gewinne will ich haben)?
- Welche Herausforderungen und Chancen habe ich mit meiner Selbständigkeit?



A large grid of small dots for writing notes.




4.2 مدیریت منابع بشری من

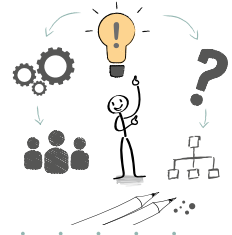
توضیح دهید که، آیا شما به پرسونل ضرورت دارید، چه تخصص هایی آن ها باید داشته باشند و تعداد پرسونل. آیا شما می خواهید که پرسونل تمام وقت استخدام کنید یا به این فکر می کنید که پرسونل پاره وقت یا کارآموز در خدمت بگیرید؟
موظفین بدوام موقت او ممارسین؟

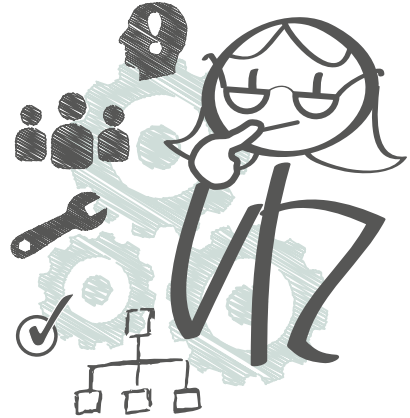
آیا من به پرسونل ضرورت دارم؟

4.2. Mein Personalmanagement:

Beschreiben Sie, ob Sie Mitarbeitende benötigen, welche Qualifikationen diese benötigen und wie viele Mitarbeitende Sie brauchen. Wollen Sie Mitarbeitende bspw. in Vollzeit beschäftigen oder denken Sie darüber nach Mini - Jobber oder Praktikanten einzustellen?

 **Werde ich Mitarbeitende brauchen?**





4.3 پروسه های کمپنی من


توضیح دهید که چه پروسه هایی را داخلی در کمپنی خود پلان گذاری می کنید. چه وظایفی به خصوص مهم هستند و چگونه این وظایف می بایست انجام شوند؟

چگونه من این وظایف را تقسیم می کنم؟ 

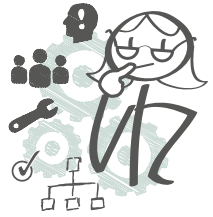
- رابطه کار درون دفتر با کارهای دیگر چگونه است؟
- چه کارهای دفتری باید انجام شوند؟
- چه کارهایی را خود شخصاً برعهده گرفته و چه کارهایی را به پرسونل محول می کنم؟

4.3. Meine Unternehmensabläufe

Beschreiben Sie, wie Sie die internen Abläufe in Ihrem Unternehmen planen. Welche Aufgaben sind besonders wichtig und wie sollen diese umgesetzt werden?

 **Wie verteile ich die Aufgaben?**

- Wie ist das Verhältnis von Büroarbeit zu anderen Tätigkeiten?
- Welche Büroarbeiten sind zu erledigen?
- Welche Aufgaben übernehme ich und welche Aufgaben gebe ich an Mitarbeitende ab?



A large grid of small dots for writing notes.

دانش مدیریتی برای کمپنی شما

محاسبه

محاسبه یک نوع مستندسازی در باره وضعیت مالی کار و یا شرکت شماست.

یعنی شما تمام وصولی ها و درآمدها و تمامی مخارج و هزینه های خود را ثبت می کنید. برای هر دریافتی و یا هزینه ای باید یک سند وجود داشته باشد؛ یعنی یک فاکتور، یک رسید صندوقی

- صورتحساب. این نگارش و ثبت اسناد باید به صورت ماهانه باشد. برای
- حسابداری برنامه های کامپیوتری وجود دارد که کمک حال شما در حسابداری هستند.

پیش بینی و یا سنجش مفاد

پیش بینی مفاد یک نوع محاسبه می باشد. این محاسبه برای سه سال آتی صورت می گیرد.

مواردی که در پیش بینی سود ارزیابی و محاسبه می شوند:

- طی سه سال آینده میزان فروش شما چقدر است؟
- مصارف شما طی سه سال آینده به چه میزان است؟
- این محاسبات نشان می دهد که آیا شرکت شما از مفاد لازم برخوردار

است. سودآوری یعنی اینکه آیا

- فعالیت شرکت شما منطقی و مقرون به صرفه است و در طی سه سال آینده پول کافی در می آید و می
- توانید تمامی هزینه ها را پرداخت
- کنید؟ پیش بینی سودآوری بخشی از برنامه و طرح تجاری است.

گواهی پایداری و ظرفیت

اگر بخواهید یک کمک برای تاسیس یا پول آغاز به کار تقاضا کنید به یک گواهی پایداری و ظرفیت نیاز خواهید داشت.

گواهی پایداری و ظرفیت یک سند و یا مدرک محسوب می شود. اگر در این گواهی درج شود که ایده و طرح تجاری شما و برنامه تجاری تان مطلوب است. شما از شانس بالایی برای کاسبی برخوردار خواهید بود.

- مراکز تخصصی وجود دارند که پس از بررسی برنامه تجاری شما چنین تصدیقی را صادر می کنند.
- از جمله مراکز تخصصی که برابری میزان موفقیت کسب و کار شما

BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE KENNTNISSE FÜR IHR UNTERNEHMEN

Buchführung

Die Buchführung ist eine Dokumentation über die finanzielle Situation von Ihrem Unternehmen.

Sie dokumentieren, wie viel Geld Sie einnehmen und wie viel Geld Sie ausgeben. Für jede Einnahme und Ausgabe brauchen Sie einen Beleg: Also eine Rechnung, einen Kassenbon oder eine Quittung.

- Die Dokumentation machen Sie fortlaufend für jeden Monat.
- Für die Buchführung gibt es Computerprogramme, die Ihnen helfen.

Rentabilitätsvorschau

Die Rentabilitätsvorschau ist eine Berechnung. Die Berechnung machen Sie für drei Jahre.

In der Rentabilitätsvorschau berechnen Sie:

- Wie viel Umsatz machen Sie in den nächsten drei Jahren.
- Wie viele Kosten haben Sie in den nächsten drei Jahren.

Die Berechnung zeigt, ob Ihr Unternehmen rentabel ist.

Rentabel heißt:

- Ihr Unternehmen lohnt sich. Sie verdienen in den nächsten drei Jahren mit Ihrem Unternehmen genug Geld.
- Sie können alle Kosten für Ihr Unternehmen bezahlen.
- Die Rentabilitätsvorschau gehört in den **Business-Plan**.

Tragfähigkeitsbescheinigung

Wenn Sie einen Gründungszuschuss oder Einstiegs geld beantragen wollen, brauchen Sie eine Tragfähigkeitsbescheinigung.

Eine Tragfähigkeitsbescheinigung ist ein Dokument. Auf dem Dokument steht: Ihre Geschäftsidee und Ihr **Businessplan** sind sinnvoll und tragfähig. Sie haben gute Chancen, mit Ihrem Unternehmen Geld zu verdienen.

- Sie erhalten die Tragfähigkeitsbescheinigung bei einer fachkundigen Stelle.
- Fachkundige Stellen kontrollieren Ihren Businessplan.

انواع و شرایط تمویل مالی

کریڈت/ قرضه

اعتبار پول است، یک پول قرضی.

کافی پول ندارید، بانک به شما پول قرض می دهد، اصطلاحاً به شما کریڈت می دهد. در مقابل شما باید ماهانه مبلغی از قرض خود را به بانک بازپس داده و علاوه بر آن مبلغی اضافه به عنوان مفاد پرداخت کنید. مقدار مفاد را بانک تعیین می کند. بانک ضمن هماهنگی با شما مدت بازپرداخت وام را مشخص می کند. منظور از قرضه و اعتبار هر دو یک چیز است.

سرمایه شخصی

اگر شما از خودتان پولی داشته باشید که بخواهید از آن برای تامین مالی مصارف شرکت تان استفاده کنید به آن رمایه شخصی می گویند. اموال غیر نقدی هم می توانند سرمایه شخصی تلقی شوند.

یک مثال: شما یک کامپیوتر دارید که از آن برای انجام کارتان استفاده می کنید، این کامپیوتر هم سرمایه شخصی تان است. یک موضوع بخصوص داشتن خانه و زمین آبادی می باشد، به خاطر ارزشی که منازل مسکونی و املاک دارند سرمایه شخصی به حساب می آیند حتی اگر برای انجام کارتان از آن استفاده نکنید: چون می توانید از بانک سنوال کنید، آیا بانک می خواهد خانه شما را جزء اموال حساب کند یا نه. در این صورت مثل این می ماند که خانه خود را مثل یک وثیقه به بانک قرض داده اید و در قبالتش از بانک اعتبار دریافت کنید. اما اگر وضع شرکت از نظر مالی خوب نباشد، ممکن است خانه ی خودتان را از دست بدهید و بانک خانه را مصادره کند.

ARTEN UND MÖGLICHKEITEN DER FINANZIERUNG

Kredit/Darlehen

Ein Kredit ist Geld. Das Geld ist geliehen.

Ein Beispiel:

Sie haben nicht genug Geld für Ihr Unternehmen. Die Bank leiht Ihnen Geld. Sie zahlen jeden Monat einen Teil von dem Geld an die Bank zurück. Sie zahlen jeden Monat auch noch etwas Extra-Geld für das Leihen an die Bank.

Das Extra-Geld nennt man Zinsen. Die Bank bestimmt, wie viele Zinsen Sie bezahlen müssen. Sie vereinbaren mit der Bank zusammen, wie lange die Bank Ihnen das Geld leiht. Ein anderes Wort für Kredit ist: Darlehen.

Eigenkapital

Sie besitzen Geld, das Sie für die Finanzierung Ihres Unternehmens verwenden wollen. Das Geld ist Ihr Eigenkapital. Auch Gegenstände können Eigenkapital sein.

Ein Beispiel:

Sie haben einen Computer, den Sie für Ihr Unternehmen brauchen. Dann ist der Computer auch Eigenkapital. Etwas Besonderes ist ein Haus oder ein Grundstück. Denn der Wert des Hauses kann Eigenkapital sein, auch wenn Sie das Haus nicht für Ihr Unternehmen brauchen: Denn Sie können die Bank fragen, ob die Bank Ihr Haus mitbesitzen will. Man nennt das eine Beleihung. Dafür gibt die Bank Ihnen einen Kredit. Aber: Wenn Ihr Unternehmen nicht gut läuft, verlieren Sie vielleicht das Haus. Dann gehört das Haus der Bank.

انواع و شرایط تمویل مالی

سرمایه اولی

سرمایه اولی پولی است که برای مرحله تاسیس یک شرکت مورد نیاز می باشد.

آیا شما می خواهید یک کار آزاد و فعالیت شغلی مستقلی داشته باشید و حق بیکاری 2 دریافت می کنید؟ در این صورت می توانید از یک مرکز شغلی درخواست سرمایه اولی را کنید. در این مورد با مأمور موظف اداره امور کار که مسئول کار شماست صحبت کنید. مقدار پول سرمایه اولی مربوط به شرایط زندگی شما دارد و حداکثر به مدت 24 ماه پرداخت می شود. برای معلومات بیشتر رجوع شود به :

<http://www.arbeitsagentur.de/web/content/DE/BuergerinnenUndBuerger/Arbeitslosigkeit/Grundsicherung/Ihre-Chance/Einstiegsgeld/index.htm>

مرکز امور کار شهری تصمیم می گیرد شما به چه مدت از پول سرمایه اولی مستحق خواهید شد. مرکز مشاغل ملزم به پرداخت این پول نیست، اگر ایده تجاری مطلوبی در اختیار داشته باشید ممکن است پول ورودی به شما تعلق گیرد. بدین منظور نظر مثبت یک مرکز تخصصی بسیار تعیین کننده خواهد بود.

پشتیبانی / حمایت مالی

این حمایت مالی پولی است که به شرکتها تعلق می گیرد. این پول به صورت کمک مالی و یا قرضه و اعتبار می باشد.

این پشتیبانی و حمایت شکلهای گوناگون دارد:

- از طرف دولت
- از طرف ایالات فدرال
- گاهی اوقات مقامات مسئول در هر شهر و یا بخشداری ها نیز کمک می کنند، مثلا موقعی که شخصی در صدد مستقل ساختن خود می باشد. کمک های تاسیس شرکت و سرمایه اولی (ابتدائی) نیز از دیگر انواع حمایت و پشتیبانی ها هستند.

ARTEN UND MÖGLICHKEITEN DER FINANZIERUNG

Einstiegsgeld

Einstiegsgeld ist Geld für die Gründungsphase eines Unternehmens.

Sie wollen sich selbständig machen und Sie bekommen **Arbeitslosengeld 2**? Dann können Sie beim Jobcenter einen Antrag auf Einstiegsgeld stellen. Sprechen Sie mit Ihrer Arbeitsvermittlerin oder Ihrem Arbeitsvermittler. Die Höhe des Einstiegsgeldes richtet sich nach Ihren Lebensumständen und wird maximal 24 Monate gezahlt.

<http://www.arbeitsagentur.de/web/content/DE/BuergerinnenUndBuerger/Arbeitslosigkeit/Grundsicherung/Ihre-Chance/Einstiegsgeld/index.htm>

Das **Jobcenter** regelt, wie lange Sie das Geld bekommen. Das Jobcenter muss Ihnen das Einstiegsgeld nicht geben. Wenn Ihre **Geschäftsidee** gut ist, bekommen Sie vielleicht das Einstiegsgeld. Sie benötigen eine positive Stellungnahme einer „**Fachkundigen Stelle**“.

Förderung

ist Geld für Unternehmen. Das Geld gibt es als Zuschuss oder als Kredit oder Darlehen.

Es gibt viele Förderungen:

- vom Staat,
- von den Bundesländern,
- auch Städte und Gemeinden helfen manchmal, wenn man sich selbständig machen will.
Der Gründungszuschuss und das Einstiegsgeld sind auch Förderungen.

انواع و شرایط تمویل مالی

مصارف تاسیس

مصارف تاسیس، مصارفی هستند که برای آماده سازی و راه اندازی یک شرکت مورد نیاز است. این پولی است که به ادارات دولتی، دفتردارها و دادگاهها پرداخت می شوند.

وقتی شما می خواهید به عنوان یک فرد مستقل فعالیت تجاری داشته باشید، گاهی نمی توان بلافاصله شروع به کار کرد. اغلب اوقات پیش از آن نیاز به کسب جواز نامه ها و تصدیق مختلفی از ادارات و سازمانها دارید، البته نه همیشه و در همه موارد. این مربوط به نوع کار شما می باشد. برای انجام امور ثبتی و کسب جواز نامه اغلبا باید مبلغی پرداخت کرد.

مثال: شما می خواهید یک مغازه باز کنید، بدین منظور باید قبلا اعلام پیشه وری کنید. برخی اوقات که می خواهید یا می بایست کار خود را در اداره ثبت شرکتهای تجاری به ثبت برسانید نیاز به یک گواهی از یک نو تار دارید. نو تار ها نیز برای انجام کار خود حداقلزحمه معینه را طلب می کنند. همچنین برای ثبت در فهرست شرکتهای تجاری باید مصارف محکمه را پرداخت کنید.

سرمایه بیگانه

گاهی اوقات برای تاسیس یک شرکت نیاز به پول و سرمای ه زیادی می باشد. اگر فردی خود به اندازه کافی از این سرمایه برخوردار نباشد، برای تاسیس شرکت باید پول قرض کند. این پولی که قرض گرفته می شود سرمایه بیگانه نام می گیرد.

قرضه و یا کردیت دریافت شده از بانکها به عنوان مثال سرمایه بیگانه به حساب می آیند. سرمایه بیگانه حتی می تواند پولی باشد که فردی از یک دوست و یا آشنای خود دریافت می کند. حمایت

نیاز سرمایه ای

نیاز سرمایه ای کل پولی است که برای فعال شدن شرکت خود نیاز دارید.

مثلا پول برای یک قطعه زمین، یک ساختمان، اجاره وکرایه، ماشین فوتوکپی، ماشین آلات و تجهیزات، حقوق و دستمزد و پول برای امرار معاش، تبلیغات، بیمه ، اتباع کالا. هزینه های تاسیس هم جزئی از نیاز سرمایه ای هستند.

ARTEN UND MÖGLICHKEITEN DER FINANZIERUNG

Gründungskosten

Gründungskosten sind Kosten für die Vorbereitung von einem neuen Unternehmen. Das Geld bekommen Behörden, Ämter, Notare und Gerichte.

Wenn Sie sich selbständig machen wollen, können Sie manchmal nicht einfach mit der Arbeit beginnen. Vorher brauchen Sie oft noch spezielle Zulassungen oder Genehmigungen von Behörden oder Ämtern. Aber nicht immer. Das hängt von Ihrer Arbeit und Ihrem Beruf ab. Für Zulassungen, Genehmigungen und Anmeldungen müssen Sie dann oft Geld bezahlen.

Ein Beispiel: Sie wollen ein Geschäft aufmachen. Dann müssen Sie vorher ein Gewerbe anmelden. Die Anmeldung kostet Geld. Sie wollen oder Sie müssen Ihr Geschäft auch im Handelsregister eintragen. Dafür brauchen Sie eine Beglaubigung vom Notar. Auch der Notar nimmt Geld für seine Arbeit. Sie müssen für den Eintrag ins Handelsregister auch noch eine Gerichtsgebühr bezahlen.

Fremdkapital

Manchmal braucht man für die Gründung eines Unternehmens viel Geld. Wenn man selbst nicht genug Geld hat, muss man sich Geld für das Unternehmen leihen. Das geliehene Geld nennt man dann Fremdkapital.

Ein Kredit oder ein Darlehen von der Bank sind zum Beispiel Fremdkapital. Oder Sie leihen sich für Ihr Unternehmen Geld von einem Freund oder einer Verwandten. Das ist dann auch Fremdkapital.

Kapitalbedarf

Der Kapitalbedarf ist das gesamte Geld, das Sie für Ihr Unternehmen brauchen.

Zum Beispiel Geld für: Grundstücke, Gebäude, Miete, Maschinen, Fahrzeuge, Löhne, Geld zum Leben, Werbung, Versicherungen oder Waren. Auch die Gründungskosten gehören zum Kapitalbedarf.

مالیات و اداره مالیات

مستوفیت

مستوفیت یکی از دواپردولتی آلمان است.

شما موظف به پرداخت مالیات به مستوفیت هستید. اینکه یک فرد مجبور به پرداخت چه نوع مالیاتهایی است به موضوعات مختلفی بستگی دارد.

مثلا:

- به اینکه شما یک فرد دارای شغل آزاد محسوب می شوید یا یک پیشه ور به حساب می آید رجوع شود به مالیاتهای پیشه وران.
- به اینکه شما با شرکت خود درآمد زیاد یا کمی ایجاد می کنید رجوع شود به مالیات فروش
- به اینکه شرکت شما از نظر حقوقی جزء کدام شرکتهاست رجوع شود به مالیات شرکتها / مالیات بردرآمد.
- به اینکه آیا شما ساختمانی برای انجام امور شرکت دارید یا نه رجوع شود به مالیاتهای تعمیرات.

مالیات بردرآمد

شما با شرکتی که دارید کسب درآمد می کنید، این پول درآمد

شماست. شما موظفید از درآمدی که کسب می کنید به دولت پول مالیه پرداخت کنید. پولی که نسبت این درآمدها به دولت پرداخت می شود مالیات بردرآمد نام دارد.

مالیات پیشه

فردی که دارای یک پیشه است باید مالیات پیشه وری هم پرداخت کند. مفاد خواهید کرد.

از مفاد حاصله باید مبلغی را به مسئولین شهری یا بخشداری ها پرداخت کرد. پول پرداختی به این ساحه مالیات پیشه ها نام دارد. میزان مالیات پرداختی در شهرهای مختلف متفاوت است. گاهی اوقات اگر میزان سود اندک باشد افراد از پرداخت مالیات معاف می شوند. در این مورد از افراد ذیصلاح مشاوره بگیرید.

مالیات شرکتها

این مالیاتی است که شرکتهای UG و GmbH مجبور به پرداخت آن هستند.

مقدار مالیات شرکتها % 15 از مفاد می باشد.

STEUERN UND FINANZAMT

Finanzamt

Das Finanzamt ist eine Behörde vom Staat.

An das Finanzamt müssen Sie Steuern zahlen. Welche Steuern Sie bezahlen müssen, hängt von verschiedenen Dingen ab.

Zum Beispiel:

- Ob Sie **Freiberuflerin** oder **Gewerbetreibender** sind (s. Gewerbesteuer).
- Ob Sie viel oder wenig Geld mit Ihrem Unternehmen verdienen (siehe **Umsatzsteuer**).
- Welche Rechtsform Ihr Unternehmen hat (siehe Körperschaftssteuer/ **Einkommensteuer**).
- Ob Sie ein Haus/Firmengebäude haben oder nicht (siehe Grundsteuer).

Einkommenssteuer

Mit Ihrem Unternehmen verdienen Sie Geld. Das Geld ist Ihr Einkommen.

Von dem Einkommen müssen Sie auch Geld an den Staat zahlen. Das Geld für den Staat heißt Einkommensteuer.

Gewerbesteuer

Gewerbesteuer muss man bezahlen, wenn man ein Gewerbe hat.

Sie haben zum Beispiel ein Lebensmittelgeschäft. Wenn Ihr Geschäft gut läuft, machen Sie Gewinn. Sie müssen von dem Gewinn etwas Geld an die Stadt oder den Landkreis abgeben. Das Geld für die Stadt/den Landkreis heißt Gewerbesteuer. Die Abgabe kann je nach Stadt unterschiedlich hoch sein. Wenn man sehr wenig Gewinn macht, muss man manchmal keine Gewerbesteuer bezahlen. Lassen Sie sich beraten.

Körperschaftssteuer

Dies ist die Steuer, die eine UG und eine GmbH bezahlen müssen.

Sie bezahlen 15 % des Gewinns, dies ist die Körperschaftssteuer.

مالیات و اداره مالیات

شوفا

شوفا یک شرکت سهامی خصوصی آلمانی است. نام کامل این شرکت سهامی شوفا هولدینگ است.

شوفا از اشخاص و دیگر شرکتها اطلاعات جمع آوری می کند. این اطلاعات ممکن است در اختیار طرف های تجاری همان شرکت، در اختیار دیگر شرکتها، بانکها و اداره های بیمه قرار داده شود. بطور متقابل شما نیز قادر خواهید بود از اطلاعات دیگر شرکتها و طرف های معامله داران خود آگاه شوید. به اطلاعات کسب شده از شوفا Auskunft-Schufa هم می گویند. مثلا اگر شما

یک ماشین لباس شویی بخرید و دیرتر از موعد پول آن را بپردازید، شوفا برایتان یک امتیاز منفی ثبت خواهد کرد و اگر بعدا از بانک بخواهید وام بگیرید ابتدا از شوفا راجع به وضعیت شما سؤال خواهد شد. هر شخصی در قبال اطلاعات ثبت شده نزد شوفا از حقوق خود برخوردار است مثلا اگر اطلاعاتی صحت نداشته باشد می توان آن را اصلاح کرد.

مالیات فروش

اساساً هر کمپنی در جرمنی تحت مالیات بر ارزش افزوده فعالیت میکند.

برای فروش به مشتریان، شما مالیات بر فروش می دهید، که باید آن را به اداره مالیات تسلیم کنید. بالعکس، کمپنی شما مالیات بر خرید که بالای اجناس خریداری شده (مالیات ورودی) پرداخت میشود را از اداره مالیات دریافت میکند. بنابراین، مالیات بر ارزش افزوده یک عامل دوام دار برای کمپنی ها است. بخش دشوار کار آن است که شما همیشه باید نقدینگی کافی جهت پیش پرداخت مالیات بر فروش داشته باشید.

STEUERN UND FINANZAMT

SCHUFA

Die Schufa ist eine private deutsche Gesellschaft. Der richtige Name ist: Schufa Holding AG.

Die Schufa sammelt Informationen von Personen und von Firmen. Die Informationen können zum Beispiel von Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartnern, Firmen, Banken und Versicherungen gelesen werden.

Auch Sie selbst können Informationen über Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartnern lesen. Eine Information von der Schufa heißt auch: Schufa-Auskunft.

Wenn Sie eine Waschmaschine zum Beispiel zu spät bezahlt haben, macht die Schufa bei Ihnen einen negativen Eintrag. Bevor eine Bank einen Kredit vergibt, fragt die Bank immer bei der Schufa nach.

Jede Person hat das Recht auf eine Auskunft über die eigenen Informationen bei der Schufa. Wenn etwas nicht stimmt, können Sie das ändern lassen.

Umsatzsteuer

Umsatzsteuerpflichtig ist grundsätzlich jedes Unternehmen in Deutschland.

Bei Verkäufen an Ihre Kunden nehmen Sie eine Umsatzsteuer ein, die Sie an das Finanzamt abgeben müssen. Im Umkehrschluss bekommt Ihr Unternehmen die bei Einkäufen gezahlte Umsatzsteuer (Vorsteuer) vom Finanzamt rückerstattet. Bei der Umsatzsteuer handelt es sich für Unternehmen also um einen durchlaufenden Posten. Das herausfordernde daran ist, dass man für die Vorauszahlungen der Umsatzsteuer immer genügend Liquidität haben muss.

همه چیز راجع به تمویل: برنامه سرمایه و تمویل

برای آماده سازی اصولی زمان کافی در نظر بگیرید. اکثر کارهای مستقل به علت عدم پلان گذاری صحیح و واقعی مصارف و راه های تمویل و در نتیجه عدم کفایت پشتوانه های مالی، شکست می خورند. موارد هم المالیه.



Alles zur Finanzierung: Kapital - und Finanzplan

Nehmen Sie sich Zeit für eine gründliche Vorbereitung. Häufig scheitern Selbständige, weil Sie ihre Kosten und Ihre Finanzierung nicht realistisch eingeplant haben und dann ihre finanzielle Reserve nicht ausreicht.

فصل 5. مصارف زندگی

توضیح دهید که شما در ماه چه میزان مصارف زندگی دارید - بدون مصارف کار مستقل.

مصارف من برای خود و خانواده ام چقدر است؟

- مصارف زندگی من در ماه چقدر است؟
- میزان کرایه ماهانه من چقدر است؟
- چه میزان برای مواد غذایی پرداخت می کنم؟
- مصارف دیگر من چقدر هستند؟
- آیا من برای اتفاقات غیر قابل پیش بینی به پس انداز ضرورت دارم (برای مثال مریضی)؟
- آیا من برای مسافرت سالانه به پس انداز ضرورت دارم؟

5. Lebenshaltungskosten

Beschreiben Sie, welche monatlichen Ausgaben Sie für Ihren Lebensunterhalt tätigen – ohne die Ausgaben für Ihre Selbständigkeit.

Wie hoch sind meine Ausgaben für mich und meine Familie?

- Wie hoch sind meine monatlichen Lebenshaltungskosten?
- Wie hoch ist meine Miete?
- Welche Ausgaben tätige ich für Lebensmittel?
- Wie hoch sind meine sonstigen Ausgaben?
- Benötige ich eine Reserve für unvorhergesehene Zwischenfälle (bspw. Krankheit)?
- Benötige ich eine Reserve für einen jährlichen Urlaub?



A large grid of small dots for writing, consisting of 20 columns and 25 rows.



A large grid of small dots for writing notes, consisting of 20 columns and 30 rows.

6.1 برنامه میزان سرمایه لازم

شما باید به آن توجه کنید؟ ماشینات، و ما مقدار
نفقات تصنیع منتجك / تأدیة خدمتك؟ هل توجد
نفقات أخرى ینبغی علیك مراعاتها؟

توضیح دهید که شما به چه میزان پول برای تأسیس
ضرورت دارید و چگونه این پول را خرج خواهید
کرد. آیا می بایست ماشین آلات خریداری کنید و
چه میزان برای تولید محصول/ خدمت خود می
بایست هزینه کنید؟ آیا مصارف دیگری هستند که



6.1. Kapitalbedarfsplan

Beschreiben Sie, wieviel Geld Sie für Ihre Gründung benötigen und wofür Sie dieses Geld ausgeben müssen. Müssen Sie Maschinen anschaffen und wie hoch sind die Ausgaben für die Herstellung Ihres Produktes / Ihrer Dienstleistung? Gibt es noch weitere Ausgaben, die Sie berücksichtigen müssen?

✎ مصارف من برای استقلال چه میزان است؟

- چه سرمایه گذاری هایی حتماً لازم است؟
- چه مصارفی در مرحله آماده سازی وجود دارد (برای مثال برای مشاوره، عوارض، مالیات، کارهای اداری، مارکتینگ)؟
- چه مصارفی برای سرمایه گذاری های ممکن وجود دارد (برای مثال اجاره، ماشین آلات، مبلمان، کامپیوتر، سامان آلات)
- چه مصارفی جانبی دیگری وجود دارد (برای مثال مالیات، وکیل، عوارض)؟
- تولید محصول/ خرید محصول چه مصارفی دارد؟
- دفتر کار/ مکان تجاری/ کارگاه من در ماه چقدر مصرف دارد؟

✎ Wie hoch sind meine Ausgaben für meine Selbständigkeit?

- Welche Investitionen sind unbedingt notwendig?
- Welche Kosten entstehen in der Vorbereitung (bspw. für Beratung, Gebühren, Abgaben, Verwaltung, Marketing)?
- Welche Kosten entstehen für mögliche Investitionen (bspw. Miete, Maschinen, Möbel, PC, Werkzeuge)?
- Welche Kosten entstehen für weitere Nebenkosten (bspw. Steuern, Anwalt, Gebühren)?
- Welche Kosten entstehen für die Herstellung meines Produktes / für den Einkauf des Produktes?
- Welche Kosten entstehen monatlich für mein Büro / Gewerberaum / Werkstatt?



A large grid of small dots for writing, consisting of 20 columns and 25 rows.




A large grid of small dots for writing, consisting of 20 columns and 30 rows.



6.2 پلان اقتصادی

من از کجا پول برای استقلال خود دارم؟

من این س‌ا‌ح‌ص‌ل‌ ع‌ل‌ی‌ الم‌ال‌ الل‌از‌م‌ ل‌ا‌س‌ت‌ق‌ل‌ل‌ی‌ت‌ی‌؟ 

- سرمایه شخصی من چقدر است (برای مثال پس انداز)؟
- من چه دارایی‌هایی (برای مثال خانه) دارم و می‌توانم برای این کار از آن‌ها استفاده کنم؟
- چه اعتبار‌هایی/کمک‌های مالی من می‌توانم به همراه بیاورم؟
- آیا من به منبع‌تمو‌یل‌ دی‌گ‌ر‌ ضرور‌ت‌ دارم که می‌بایست از منابع خارجی (برای مثال وام بانکی) تأمین کنم؟

6.2. Finanzierungsplan

Beschreiben Sie, woher Sie das Geld haben, um die Ausgaben zu tätigen.

 **Woher habe ich das Geld für meine Selbständigkeit?**

- Wie hoch ist mein Eigenkapital (bspw. Spareinlagen)?
- Welche Sachmittel (bspw. Immobilien) habe ich und kann ich einbringen?
- Welche Darlehen / Zuschüsse kann ich einbringen?
- Habe ich einen Finanzierungsbedarf, den ich extern in Anspruch (bspw. Bankkredit) nehmen muss?



A large grid of small dots for writing, covering most of the page.

6.3 صرفه اقتصادی

توضیح دهید که شما چه عواید و مصارفی در سه سال آینده برای استقلال خود خواهید داشت. مصارف از عواید کم خواهند شد. این محاسبات نشان خواهد داد که آیا استقلال برای شما در سال های آینده صرفه اقتصادی دارد یا خیر. شما می بایست این

محاسبات را برای هر ماه انجام دهید.

من با استقلال چه میزان عواید دارم و استقلال چه میزان برای من مصرف دارد؟

- من چه قیمتی را می توانم برای محصول/ خدمت خود انتخاب کنم؟
- مصارف ثابت ماهیانه من چقدر است؟
- چه مقدار درآمد لازم است، تا من قادر به پوشش مخارج خود باشم؟ من تا کی می خواهم که حداقل عواید را کسب کرده باشم (برای مثال بعد از سه ماه، بعد از شش ماه)؟
- چه تعداد محصول می بایست من به فروش برسانم/ به چه میزان من باید خدمت خود را ارائه دهم، تا بتوانم این مقدار عواید اولیه را به دست آورم؟

6.3. Rentabilitätsplan

Rentabilitätsplan: Beschreiben Sie, welche Einnahmen und welche Ausgaben Sie in den nächsten drei Jahren für Ihre Selbständigkeit haben. Die Ausgaben werden dann von den

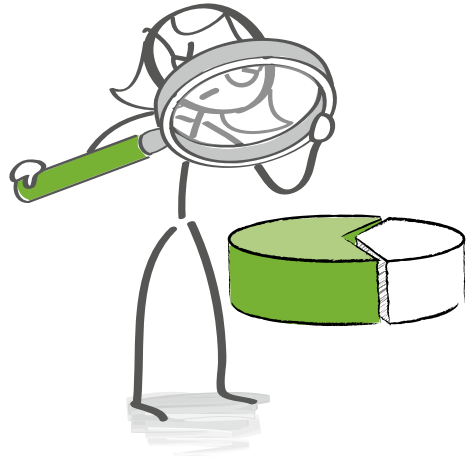
Einnahmen abgezogen. Die Berechnung zeigt, ob Ihre Selbständigkeit sich in den nächsten Jahren für Sie lohnt. Sie müssen diese Berechnung für jeden Monat durchführen.

Wieviele verdiene ich mit der Selbständigkeit und wieviel kostet die Selbständigkeit?

- Welche Preise kann ich für mein Produkt / meine Dienstleistung nehmen?
- Wie hoch sind meine monatlichen Fixkosten?
- Welcher Mindestumsatz ist erforderlich, damit ich meine Unkosten decken kann?
Bis wann will ich diesen Mindestumsatz erreicht haben (bspw. nach drei Monaten, nach sechs Monaten)?
- Wie viele Produkte muss ich verkaufen / wie häufig muss ich meine Leistung anbieten, um diesen Umsatz zu erreichen?



A large grid of small dots for writing, covering the majority of the page.



6.4 پلان وجه نقد

توضیح دهید که شما چگونه می خواهید تعهدات مالی خود را اجرا کنید. در پلان وجه نقد همه مصارف و عواید بیان می شوند: علی الخصوص مصارف زندگی، مخارج مالیاتی، مصارف اجتماعی، بهره های امکان پذیر. در نهایت شما مصارف را از عواید کم می کنید. اگر شما به میزان منفی برسید، می بایست فکر کنید که در این ماه شما چگونه به این میزان کمبود پول دست پیدا خواهید کرد. یک مقدار منفی می بایست به ندرت پیش آید.

آیا من عواید بیشتری نسبت به مصارف دارم؟

- استقلال من در ماه چه میزان مصرف دارد؟
- چه میزان من برای خود و خانواده ام در ماه مصرف می کنم؟
- چه میزان بیمه سالمندی/ مشارکت اجتماعی در ماه برای من مصرف دارد؟
- عواید من از استقلال چقدر است؟
- آیا من عواید دیگر هم دارم؟

6.4. Liquiditätsplan

Beschreiben Sie, wie Sie Ihre finanziellen Verpflichtungen erfüllen wollen. In dem Liquiditätsplan werden alle Ausgaben und Einnahmen aufgeführt: u.a. Lebenshaltungskosten, Steuerzahlungen, Sozialabgaben, mögliche Zinszahlungen. Anschließend ziehen Sie die

Ausgaben von den Einnahmen ab. Wenn Sie einen Minusbetrag erhalten, müssen Sie überlegen, wie Sie in dem Monat an das fehlende Geld kommen. Ein Minusbetrag sollte nur selten vorkommen.

Habe ich mehr Einnahmen als Ausgaben?

- Wie viel Geld gebe ich für meine Selbständigkeit pro Monat aus?
- Wieviel Geld gebe ich für mich und meine Familie pro Monat aus?
- Wieviel Geld gebe ich für Sozialabgaben / Altersversorgung pro Monat aus?
- Wie hoch sind meine Einnahmen aus der Selbständigkeit?
- Habe ich noch andere Einnahmen?



A large grid of small dots for writing notes.

پروگرام تجارتي Geschäftsmodell

شريک اصلي

شريک اصلي شما کيست؟
تأمين کنندگان اصلي شما کدامند؟
ما کدام منابع را از شرکای اصلي خودمان دريافت ميکنيم؟
شرکای ما چي ميتوانند بکنند؟

Entwickelt für: شده برای:

Entwickelt von: شده ذريعه:

در: am

کاپي: Version

فعايلتهای اصلي

کدام یک از فعايلتهای اصلي نیاز مند بيانیه ارزشي ما هستند؟
چينل های توزيع ما؟
روابط مشتريان؟
جريانهای عوايد؟

منابع اصلي

کدام منابع اصلي در بيانیه ارزشي ما مورد ضرورت است؟
چينل های توزيع ما؟
روابط مشتريان؟
جريانهای عوايد؟

نکات بیشتر در پشت ورق

شريک اصلي
Hauptpartner

Hauptpartner

Wer sind unsere Hauptpartner?
Wer sind unsere Hauptlieferanten?
Welche Hauptressourcen bekommen wir von unseren Partnern?
Was können unsere Partner leisten?

Haupttätigkeiten

Welche Haupttätigkeiten benötigt unser Wertversprechen?
Unsere Vertriebswege?
Kundenbeziehungen?
Einnahmeströme?

Hauptressourcen

Welche Hauptressourcen benötigt unser Wertversprechen?
Unsere Vertriebswege?
Kundenbeziehungen?
Einkommensströme?

-> mehr Tipps zum Ausfüllen auf der Rückseite

فعالیت‌های اصلی
Hauptaktivitäten

بیانیه ارزشی
Wertversprechen

منابع اصلی
Hauptressourcen

ساختار هزینه
Kostenstruktur

روابط مشتریان
Kundenbeziehungen

گروه های مشتریان
Kundengruppen

کانال های
Vertriebskanäle

انتقال پول
Umsatzströme

ساختار هزینه

مصارف اصلی مدل تجارتي ما کدام هستند؟
کدام منابع اصلی بیشتر از همه پرمصرف هستند؟
کدام فعاليتهاي اصلی بیشتر از همه هزینه دارند؟

بیانیه ارزشی

ما چی ارزشی را میتوانیم به مشتریان خودمان انتقال بدهیم؟
ما به حل کدام مشکلات مشتریان کمک میکنیم؟
کدام ترکیبهای محصولات و خدمات را میتوانیم به گروپ های مشتریان عرضه کنیم؟
ما کدام ضرورت های مشتریان را محقق میکنیم؟

روابط مشتریان

کدام نوع از روابط مشتریان هستند که ما انتظار داریم آن ها را ذریعه بخشهای خودمان ایجاد کنیم؟
کدام موارد را ایجاد کردهایم؟
آنها چقدر هزینه دارند؟

چینل های

کدام چینل ها برای دسترسی به بخشهای مختلف مشتریان استفاده میشوند؟

ما هماکنون چطور به آنها دسترسی پیدا میکنیم؟
کدام موارد بهترین کارکرد را دارند؟
مقرون به صرفه ترین موارد کدام هستند؟
ما چطور آنها را در پروسه های مشتریان قرار می دهیم؟

گروپ های مشتریان

ما برای چی کسی ارزش آفرینی میکنیم؟
گروپ هدف اصلی ما چی کسی است؟

انتقال پول

مشتریان ما برای کدام ارزشها تمایل به پرداخت پول دارند؟
آن ها برای چی چیزی تاکنون پول پرداخت میکردند؟
آنها تاکنون پرداخت را چطور انجام می دادند؟
آنها کدام پیشوه پرداخت را ترجیح میدهند؟
جابجایی پول چی کمکی به کل فروش میکند؟

Kostenstruktur

Was sind die wichtigsten Kosten unseres Geschäftsmodells?

Welche Hauptressourcen sind am teuersten?
Welche Haupttätigkeiten sind am teuersten?

Wertversprechen

Welchen Wert vermitteln wir unserem Kunden?
Welches Kundenproblem helfen wir zu lösen?
Welche Produkt- und Leistungskombinationen können wir den Kundengruppen anbieten?
Welche Kundenbedürfnisse befriedigen wir?

Kundenbeziehungen

Welche Art Kundenbeziehung erwarten wir durch unsere Kundensegmente zu etablieren?
Welche haben wir etabliert?
Wie kostenaufwändig sind sie?

Vertriebskanäle

Durch welche Kanäle sollen unsere Kundensegmente erreicht werden?
Wie erreichen wir sie jetzt?
Welche funktionieren am besten?
Welche sind am kosteneffizientesten?
Wie integrieren wir sie in Kundenabläufe?

Kundengruppen

Für wen generieren wir Werte?
Wer ist unsere Hauptzielgruppe?

Umsatzströme

Für welche Werte sind unsere Kunden bereit zu zahlen?
Für was zahlen sie bereits?
Wie bezahlen sie bereits?
Welche Zahlungsart bevorzugen sie?
Welchen Beitrag leistet der Geldverkehr zum Gesamtumsatz?



www.netzwerk-iq.de
www.wir-gruenden-in-deutschland.de

Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“



www.facebook.com/wirgruendenindeutschland