

بسمه تعالی

گزارش دوره ای طرح

تامین سرمایه در گردش جهت فروش بلیت پرواز چارتر داخلی. با نماد همافراید

"سکوی تامین مالی جمعی هم آفرین"

❖ معرفی متقاضی:

هدف اصلی شرکت ایدال سفر پارسیان ارائه بهترین و با کیفیت ترین خدمات مسافرتی به مشتریان شخصی و شرکتهای می باشد. که با سابقه حدود ۱۰ سال توانسته است آینده درخشانی را برای خود ترسیم نماید.

پرواز چارتر چیست؟ «چارتر» به معنای در بست کرایه کردن و یا همان اجاره یکجا است و بلیط چارتری هواپیما، بلیطی است که توسط برخی دفاتر گردشگری فروخته می شود. در حقیقت برخی از شرکتها و دفاتر خدمات مسافرتی تمام یا بخشی از صندلی های یک پرواز را به صورت یکجا خریداری می کنند و بلیط این پروازها را به مسافران می فروشند و در اصطلاح اقدام به چارتر بلیط هواپیما می نمایند. در این شرایط شما بلیط هواپیما را نه به صورت مستقیم از شرکت هواپیمایی، بلکه از چارتر کننده می خرید. طبیعی است که ایرلاین چارتر دهنده دخالتی در سیاست قیمت گذاری بلیط های چارتر نداشته و بهای بلیط هواپیما چارتر توسط شرکت چارتر کننده تعیین می شود، به همین دلیل قیمت بلیط چارتر پرواز با نوساناتی همراه خواهد بود. دلیل این امر آن است که چارتر کننده چه موفق به فروش تمامی بلیطها بشود و چه نتواند تمام صندلی های چارتر شده را به فروش برساند، ملزم به پرداخت کل مبلغ اجاره به شرکت هواپیمایی خواهد بود. در این شرایط شرکت چارتر کننده در شرایط و زمانهای مختلف نرخ بلیط چارتری را تغییر می دهد تا موفق به فروش تمام صندلی ها شود و از لحاظ اقتصادی سود کند.

هدف کلی ایدال سفر پارسیان در این طرح تامین سرمایه در گردش برای موارد ذیل می باشد:

- چارتر ماهانه حدود ۴۰۰۰ (چهار هزار) صندلی پروازهای داخلی از مبدا یزد به شهرهای کیش، مشهد، بندرعباس، اهواز و رشت

- فروش پروازهای چارتر شده به صورت تور شامل پرواز و هتل به مشتریان و شرکت های همکار

این شرکت در زمینه چارتر پرواز و گارانتی هتل، صدور بلیت های داخلی و خارجی، رزرو هتل در سراسر دنیا، اخذ ویزا، صدور گواهی نامه بین الملل فعالیت دارد. شرکت از زمان تاسیس تاکنون خدمات زیر را ارائه می نماید:

- چارتر پروازهای داخلی (مشهد، کیش و ...)
- چارتر پروازهای خارجی (استانبول) • چارتر قطار (تهران، مشهد و ...)
- گارانتی کننده بیش از یکصد هزار تخت در شهرهای (مشهد، شمال، یزد، کیش و ...)
- برگزار کننده تورهای داخلی (کیش، مشهد، قشم، یزد و ...)
- ارائه دهنده متنوع ترین تورهای خارجی (اروپایی، آسیایی و ...)
- برگزاری تورهای یک یا چند روزه طبیعت گردی (جنگل، کویر، کوه، دریا)



مهر و امضا عامل

کوت نامن مالی هم آفرین
شماره مجوز: ۱۲۲/۵۴۷/۷



- ارائه دهنده تورهای نمایشگاهی (طلا و جواهرات، صنعت خودرو، ساختمان، پزشکی و...)
- رزرو هتل در سراسر ایران (مشهد، کیش، قشم، اصفهان، شیراز و ...)
- رزرو هتل در سراسر دنیا (دبی، ترکیه، مالزی، تایلند و ...)
- اخذ ویزا، مشاوره سفر، بیمه مسافرتی، راهنمای سفر (تور لیدر)

❖ معرفی طرح:

شرکت "ایدآل سفر پارسیان" اقدام به تامین مالی برای طرح کسب و کار خود، از روش تامین مالی جمعی (جمع سپاری مالی، کرافاندینگ) بر روی سکوی تامین مالی جمعی "هم آفرین" نموده است. طرح این شرکت "تامین سرمایه در گردش جهت فروش چارتر پرواز داخلی" می باشد که با نماد "همآفرسفر"، مجوز جمع آوری وجوه را از شرکت فرابورس ایران کسب نموده است. این طرح برای "یک سال (۱۲ ماه)" تعریف شده است و دارای وثائق و ضمانتنامه های معتبر می باشد. گزارش ارزیابی و قرارداد این شرکت نیز در وبسایت سکوی تامین مالی جمعی "هم آفرین" جهت مطالعه و بررسی قرارداد داده شده است. مبلغ طرح شرکت مذکور "۵۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال" تعریف شده است که باز پرداخت اصل سرمایه در سررسید می باشد. همچنین تواتر پرداخت سود علی الحساب طرح نیز بصورت "هر ۳ ماه یکبار" پیش بینی شده است و سرمایه پذیر متعهد به واریز سود و اصل سرمایه در موعدهای مقرر طبق پیوست قرارداد به حساب عامل جهت واریز به حساب سرمایه گذاران می باشد.

❖ اطلاعات طرح متقاضی:

محل اجرای طرح:

کاربری	نشانی	تلفن	کدپستی	مالک/استیجاری
دفتر مرکزی	یزد، صفاییه، خیابان ۱۵ خرداد	۰۳۵-۳۵۹۵	۸۹۱۶۸۱۳۶۹۳	استیجاری

زیرساخت های اجرای طرح:

جذب گردشگر و توسعه گردشگری تنها با داشتن جاذبه های گردشگری میسر نمی شود، بلکه داشتن سیستم گردشگری و برنامه ریزی مناسب موجب توسعه گردشگری خواهد شد؛ زیرساخت های گردشگری نیز از جمله عوامل مؤثری هستند که می توانند به طور مستقیم منجر به ارائه خدمات شوند و برخورداری از آن ها می تواند توان توسعه کشور را افزایش دهد و در این باره مشکلات متعددی در کشور ما وجود دارد؛ برای مثال نبود زیرساخت های لازم موجب حضور حجم زیادی از گردشگران، در مناطق و زمان های خاص و در ادامه منجر به ایجاد مشکلات زیادی برای آن ها و بومی های آن نواحی می شود، در حالی که تمایل به سفر، در همه اقشار جامعه، بالاست و باید از این فرصت در راستای توسعه گردشگری، استفاده مفیدی کرد.

در بحث گردشگری، زیرساخت ها شامل اماکن اقامتی و هتل ها به درجات مختلف، متل ها، مهمان سراها، دسترسی ها و راه ها مثل راه آهن، فرودگاه ها و جاده های مطلوب، مجتمع های گردشگری، و دسترسی به آب و غذا هستند که ما در بسیاری از موارد، ضعیف عمل کرده ایم؛ مثلاً گفته شده بود که در کیش، هتل های لوکس، بیشتر پر شده است؛ پس ممکن است وضعیت مردم ما بهتر شده است؛ در حالی که کل هتل های لوکس و چهار تا پنج ستاره ایران، کمتر از سه درصد اماکن اقامتی ماست، بنابراین حداقل گردشگر موجود برای پر شدن این سه درصد، بین مردم وجود دارند و کسانی هستند که ترجیح بر «سفر لاکچری» دارند در حالی که همه مردم، توانایی این را ندارند. به تازگی دیده شده که در بعضی نواحی، مردم به جادر زدن در پارک ها و کنار پیاده روها روی آورده بودند در حالی که مادر ترکیه، امارات متحده عربی، عمان و قطر چنین شرایطی را نمی بینیم، در واقع این گردشگری برای ما مطلوب نیست.



مهر و امضا عامل
شرکت تامین مالی جمعی هم آفرین
شماره مجوز: ۱۳۴۵۷۷۷۷



زیر ساخت‌های ایران در حوزه گردشگری به اندازه کافی فراهم نیست، مثلاً در شهرهای شمالی به اندازه حجم مسافران امکانات اقامتی مناسبی وجود ندارد و این موضوع حتی درباره شهرهای بزرگ و شهرهای پر مسافر دیگر نیز صادق است، بنابراین کشورهایی که این وضعیت را دارند در برنامه‌ریزی‌های کوتاه، میان و بلندمدت خود، با توجه به آمار موجود برنامه‌ریزی انجام می‌دهند، برای مثال بخش خصوصی را فعال می‌کنند و دولت نقش تسهیلگر و حامی را پیدا کرده و انجام مجوزهای لازم را تسریع کند و حتی در مواقعی از وام‌های کم‌بهره استفاده کند تا بتوانیم تأسیسات و زیرساخت‌های گردشگری خود را در نواحی پر گردشگر توسعه دهیم.

بعضی از کشورها با مطالعاتی و برنامه‌ریزی‌هایی که انجام دادند، زمان سفر را به کل ایام سال گسترش دادند، همچنین با تبلیغ و اطلاع‌رسانی در نواحی کمتر شناخته شده، کاری کردند که گردشگران حتی در ایام اوج سفرها، تمایل به سفر به نواحی مختلف پیدا کنند و در واقع، توزیع پراکندگی سفر را مدیریت کنند در حالی که در ایران این‌طور نیست و به همین دلیل، سال‌هاست که شاهدیم حجم کثیری از گردشگران، تنها به نواحی خاصی سفر می‌کنند؛ این موضوع موجب ایجاد ازدحام، آلودگی‌های صوتی و محیط زیستی، نازیبایی بصری، ترافیک جاده‌ای و گرانی حاصل از افزایش تقاضا و کاهش عرضه است که موجب نارضایتی بسیاری از گردشگران می‌شود؛ در واقع نامتناسب بودن میزان زیرساخت‌ها با حجم مسافران در مقاصد گردشگری، دلیل این اتفاق است.

شرکت دارای پرسنل مجرب و سایت فروش آنلاین به صورت ۲۴ ساعته می باشد .

عنوان طرح:	سرمایه در گردش جهت فروش چارتر پرواز های داخلی
نوع: تولیدی ☐ / خدماتی ☒ / بازرگانی ☐	طرح دانش بنیان: ☐ بلی ☐ / خیر ☒
مبلغ درخواستی:	۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال
بهای تمام شده:	۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال
پیش بینی فروش:	۳۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال
درصد سود پیش بینی شده:	۵۰ درصد
درصد سود پیش بینی شده برای سرمایه گذار:	۴۲ درصد
زمانبندی پرداخت سود سرمایه گذاران:	هر سه ماه پرداخت می گردد.
زمان تسویه حساب کامل:	زمان تسویه اصل مبلغ درخواستی در پایان یکسال می باشد.



مهر و امضا عامل
شماره مجوز: ۱۳۲/۵۴۷۷



❖ پیش بینی طرح:

پیش بینی مالی طرح فروش چارتر پرواز داخلی	
خدمت / محصول سرمایه پذیر	
میزان کل دوره / (خدمت/محصول)	فروش چارتر پرواز داخلی
تعداد دفعات انجام در سال	۱
میزان در هر دوره (تعداد)	۴,۰۰۰
قیمت تمام شده (ریال)	۵۰,۰۰۰,۰۰۰
مبلغ کل پرداختی جهت ارائه خدمت/محصول (ریال)*	۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰
فروش سرمایه پذیر	
تعداد فروش خدمت/محصول در سال	۴,۰۰۰
قیمت فروش خدمت/محصول (ریال)	۷۵,۰۰۰,۰۰۰
مبلغ فروش کل در سال (ریال)	۳۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰
مبلغ سود کل (ریال)	۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰



وضعیت ریالی طرح

شرح	دوره اول	دوره دوم	دوره سوم	دوره چهارم
پیشرفت ریالی پیش بینی شده	۵۰,۰۰۰	۵۰,۰۰۰	۵۰,۰۰۰	۵۰,۰۰۰
پیشرفت ریالی پیش بینی شده تجمعی	۵۰,۰۰۰	۱۰۰,۰۰۰	۱۵۰,۰۰۰	۲۰۰,۰۰۰
پیشرفت ریالی واقعی	۴۵,۵۰۰	۴۵,۵۰۰	۴۹,۵۰۰	
پیشرفت ریالی واقعی تجمعی	۴۵,۵۰۰	۹۱,۰۰۰	۱۴۰,۵۰۰	

ارقام به میلیون ریال است.

وضعیت فیزیکی طرح

شرح	دوره اول	دوره دوم	دوره سوم	دوره چهارم
پیشرفت فیزیکی پیش بینی شده	۲۵٪	۲۵٪	۲۵٪	۲۵٪
پیشرفت فیزیکی پیش بینی شده تجمعی	۲۵٪	۵۰٪	۷۵٪	۱۰۰٪
پیشرفت فیزیکی واقعی	۲۳٪	۲۳٪	۲۵٪	
پیشرفت فیزیکی واقعی تجمعی	۲۳٪	۴۶٪	۷۰٪	

ارقام به درصد است.

متقاضی همزمان با شروع طرح موظف میشود هر ۳ ماه سود طرح را به سرمایه گذار پرداخت نماید.



❖ تصاویر طرح:



مهر و امضا عامل
شماره مجوز: ۱۳۲۰۵۴۷۱۷
شرکت زمین مال

