

خطة العمل BUSINESS PLAN

إسم الشركة:

إسم المشروع:

المُخطط:

التاريخ:

النسخة: رقم 1

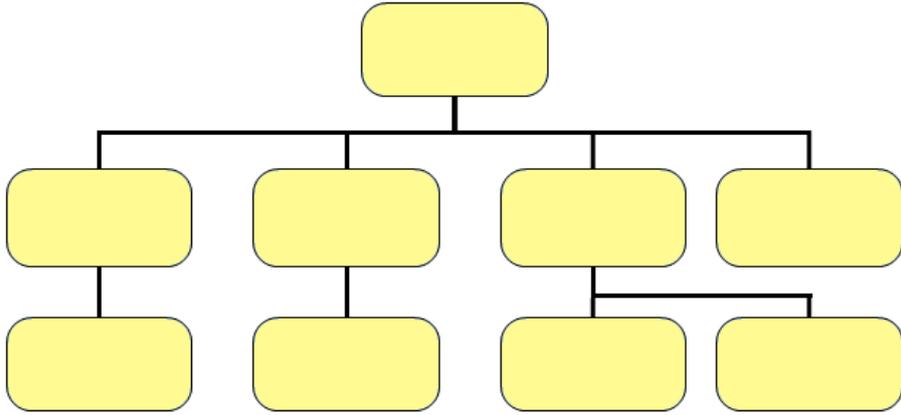
أولاً: الملخص

يشرح الملخص بإيجاز كل مما يلي:

1. نظرة عامة على فكرة مشروع العمل (جملة أو جملتان).
2. وصف المنتج أو الخدمة التي تقدمها لعملائك، ما هي المشكلة التي ستحلها لعملائك المستهدفين؟
3. أهداف المشروع. إنجازات العمل المتوقعة خلال سنة واحدة ثم ثلاث سنوات ثم خمس سنوات
4. السوق المستهدف. عملائك المستهدفين
5. المنافسين وما يميز عملك (المنتج أو الخدمة) عنهم. وما هي السياسة البيعية المميزة التي تساعدك على النجاح؟
6. فريق إدارة الشركة وخبراتهم السابقة. ما الذي يقدمونه للميزة التنافسية للمشروع؟
7. النظرة المالية للمشروع.

ثانياً: الشركة وفريق العمل

الإسم التجاري	
رؤية الشركة	جملة قصيرة معبرة تُجيب على: ما هي آمالنا وأحلامنا؟ ما هي المشكلة التي نحلها من أجل الصالح العام؟
مهمة الشركة	جملة قصيرة معبرة تُجيب على: ماذا نفعل؟ من نخدم؟ كيف نخدمهم؟

<p>المصداقية، إحترام الأخر، الأمانة، إتقان العمل، الحفاظ على البيئة، إستمرار التطوير، إلخ</p>	<p>قيم/مبادئ الشركة</p>
<p>أهداف قصيرة الأجل (لمدة عام أو عامين) أهداف طويلة الأجل (لمدة 3-5 أعوام)</p>	<p>أهداف المشروع</p>
	<p>السوق المُستهدف</p>
	<p>مجال العمل / المنافسين</p>
	<p>هيكل الشركة الإداري والقانوني أنواع وعدد الموظفين، مؤهلات وخبرات الموظفين، التوصيف الوظيفي لكل وظيفة، أنواع العقود، هيكل الأجور، إلخ</p>

ثالثاً: المنتج / الخدمة

	<p>فكرة المنتج / الخدمة</p>
	<p>وصف المنتج / الخدمة</p>

	خصائص مميزة وفريدة للمنتج / للخدمة (الميزة التنافسية)
	الإنتاج
البيع بالتجزئه، البيع بالجملة، التجارة الإلكترونية، مبيعات مباشرة، إلخ	قنوات التوصيل / التسليم
	التسعير (السياسة البيعية والعروض)
	الموردون / الشركاء
	حقوق الملكية الفكرية

رابعاً: العملاء

شريحة العملاء المُستهدفة

صف بإيجاز عملائك المستهدفين حسب: الفئة العمرية، النوع، المستوى الاجتماعي، معدل الدخل، التوزيع الجغرافي، إلخ.

عدد العملاء المحتملين الذين تقدرهم

ما الذي يحتاجه العميل أو المشكلة التي سيحلها منتجك أو خدمتك بطريقة مميزة

التواصل مع العملاء

سيتم التواصل مع العملاء من خلال:

- توفير رسالة إخبارية عبر البريد الإلكتروني تحتوي على أخبار الشركة ومعلومات المنتج وجدول الأعمال الحرفية.
- استخدام وسائل مواقع التواصل الاجتماعي مثل Facebook و YouTube و Twitter
- موقع الشركة الإلكتروني.
- التطبيق الإلكتروني للهاتف المحمول للشركة
- رسائل قصيرة عبر الهاتف

إلخ

خامساً: دراسة السوق

البحث السوقي

الحجم الإجمالي لمجال عمل مشروعك، الحجم الإجمالي للسوق المستهدف، الحصبة المتوقع الحصول عليها، معجل النمو في مجال عملك، التوجه في السوق المستهدف - هل ينمو أم يتقلص؟ كيف تتغير احتياجات العملاء وماذا يفضلون؟

معوقات دخول السوق

- . 1
- . 2
- . 3

تحليل نقاط الضعف والقوة والفرص والمخاطر SOWT

نقاط القوة (داخليا - العمل على زيادتها)	نقاط الضعف (داخليا - العمل على تقليصها)
. 1	. 1
. 2	. 2
. 3	. 3
. 4	. 4
الفرص (خارجيا - العمل على الإستفادة منها)	المخاطر (خارجيا - العمل على إضعاف تأثيرها)
. 1	. 1
. 2	. 2
. 3	. 3

المنافسين

- . 1
- . 2
- . 3

تقييم كل منافس من حيث:

1. نوعية المنتج/الخدمة
2. سعر المنتج/الخدمة
3. جودة المنتج/الخدمة
4. حصته من السوق
5. سنوات خبرة
6. سمعته في السوق
7. سياسته البيعية
8. سياسته التسويقية

9. وضعه المالي

خطة الدعاية والإعلان

1. المواقع الإلكترونية في مجالك
2. مواقع التواصل الاجتماعي
3. البريد الإلكتروني
4. رسائل الهاتف المحمول
5. طباعة مواد تسويقية (الكتيبات والنشرات)
6. المعارض
7. المقابلات الشخصية والعلاقات العامة

ميزانية التسويق

1. مصاريف المرة الواحدة
2. المصاريف الشهرية أو السنوية
3. تكلفة العمالة

توقعات المبيعات لمدة عام/3 أعوام

سيناريو متفائل (توقع الأيمن) و سيناريو متحفظ (توقع الأقل)

سادسا: التشغيل – العمليات

دورات العمل

شرح طرق التشغيل للعمليات اليومية لأنشطة الشركة (دورات عمل واضحة ودقيقة)

الإنتاج

كيف سنتنتج منتجك أو تقدم خدمتك؟ صف طرق الإنتاج والمعدات التي ستستخدمها وتكلفة الإنتاج وكمية الإنتاج

مراقبة الجودة

إجراءات مراقبة الجودة.

موقع العمل

مكان الموقع، مساحة الموقع، نوع المبنى (صناعي، تجاري ... الخ)، تجهيز المبنى، ...

الإجراءات القانونية

التراخيص والتصاريح المطلوبة.
العلامة التجارية وحقوق النشر أو براءات الاختراع
التأمينات الاجتماعية
القوانين البيئية والصحية

المخزون

كمية المخزون ونوعه الذي ستحتفظ به (المواد الخام ، المنتجات النهائية)، متوسط قيمة المخزون ، معدل دوران المخزون. دورة الشراء

الموردين/الشركات

قائمة الموردين الرئيسيين والشركات مع الجهات المختلفة التي تخدم مشروعك مثل الجهات الحكومية والبنوك إلخ

سابعاً: الخطة المالية

قائمة المصاريف المتوقعة (لعام ، 3 أعوام)

قائمة الإيرادات المتوقعة (لعام ، 3 أعوام)

حساب نقطة التعادل (بين الإيرادات والمصروفات)

توقعات الربح والخسارة (لعام ، 3 أعوام)

قائمة التدفقات النقدية المتوقعة (لعام ، 3 أعوام)

الميزانية العمومية المتوقعة (لعام ، 3 أعوام)

رأس المال

قيمة رأس المال المطلوب لبدء المشروع وخطة زيادته في المستقبل

مصادر التمويل

بنوك، مستثمرين، ذاتي، إلخ

طرق السداد

- سداد نقدي عند الإستلام
- سداد إلكتروني

ثامناً: المخاطر

تعريف المخاطر/الأحداث المُحتمل وقوعها وعواقبه السلبية على المشروع

تعريف الخطر/الحدث	إحتمال حدوثه	درجة الخطورة	درجة التأثير السلبي على المشروع	طريقة التعامل	المسؤول عن التعامل	المدة الزمنية للتعامل
	0% - 100%	شديد- متوسط-قليل	عالي-متوسط-منخفض		إدارة/وظيفة	ساعة، يوم، أسبوع، شهر