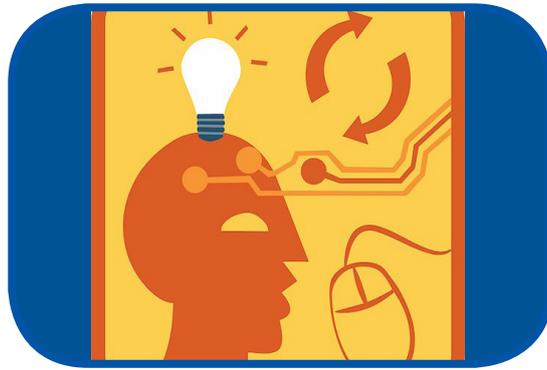


الدرس الثاني عشر

خطة العمل



مصطلحات مهمة

- الوحدة
- استراتيجية
- تسعير
- منافسين
- الشكل القانوني
- التنافسية
- الشريحة الأستهلاكية
- الميزانية
- ميزانية التشغيل

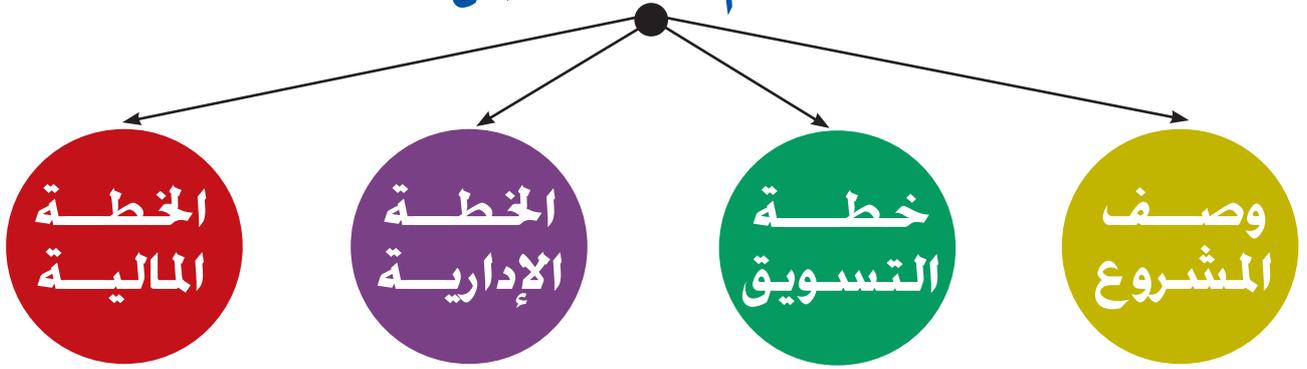
المحتويات

- وصف المشروع
- خطة التسويق
- الخطة الادارية
- الخطة المالية

خطة العمل:

وهي أهم خطوات بداية أى مشروع ناجح .. يمكننا أن نقسم محتوى خطة العمل إلى أربعة أقسام رئيسية:

أقسام خطة العمل



أولاً: وصف المشروع

الفكرة الأساسية:

١- في البداية يجب تحديد الفكرة الأساسية للمشروع بشكل واضح ومحدد.

٢- قم بشرح فكرتك في السطور القليلة القادمة

.....

.....

.....

.....

٣- ما اسم هذا النشاط؟

.....

.....

٤- ما أسباب اختيارك لهذا المشروع؟

.....

.....

٥- بماذا يتميز مشروعك وكيف ولماذا سيكون لهذه المميزات تأثير على اجتذاب المستهلكين؟

.....

.....

تفاصيل المنتج / الخدمة:

ضع علامة صح على اختيارك:

٦- هل ستقدم **سلعة** أم **خدمة**؟

خدمة

سلعة

٧- هل هو مشروع **تجاري** أم **صناعي**؟

صناعي

تجاري
(تجزئة/
المستهلك)

تجاري
(جملة/تجزئة)

٨- ما نوع هذه السلعة؟ أو هذه الخدمة؟

مثال (منتجات ألبان - عصائر - مطعم - حضانة)

٩- أين ستقوم ببيع السلعة أو تقديم الخدمة؟

مثال (السوبرماركت - النوادي - المراكز التجارية)

.....

.....

١٠- من سيشترى هذه السلعة أو يطلب هذه الخدمة؟

مثال (الأطفال - الشباب - السيدات)

.....

.....

١١- من هم منافسيك؟

.....

.....

- حاول أن توضح فوائد أو مزايا السلع أو الخدمات التي تقدمها من وجهة نظر العملاء. فأصحاب المشروعات الناجحة يدركون أو على الأقل لديهم فكرة عن إحتياجات العملاء. أو ما الذي يتوقعه العملاء من المشروع.

١٢- بما يتميز هذا النشاط من الناحية التنافسية؟

.....

.....

١٣- ما الذي تعلمه عن نوع مشروعك من المصادر المختلفة الخارجية (الموردين، رجال البنوك، أصحاب حقوق إمتياز أخرى، مانحي حق الامتياز، أو من المطبوعات المتاحة).

.....

.....

١٤- لماذا تعتقد أن مشروعك سيكون مشروعاً مربحاً وماهى فرص النمو؟

.....

.....

تفاصيل إدارية

١٥- ما الخامات والأجهزة التي ستحتاجها لمشروعك؟

.....

.....

١٦- ما مواعيد العمل؟ (حدد الأيام وعدد الساعات)

.....

.....

- ويلعب الموقع الذي ستتخذهُ لمشروعك، دوراً حاسماً في إجاح المشروع أو إفشاله، فيجب أن يتم بناء موقعك قريباً من عملائك، ويجب أن يكون الوصول إليه سهلاً، ويجب أن يوفر الإحساس بالأمان، وعند تحديد هذا القسم من خطة العمل يجب أن تأخذ في الإعتبار:

١٧- ما متطلبات موقعك؟

.....

.....

١٨- لماذا اخترت هذه المنطقة وهذا المبنى؟

.....

.....

- ١٩- هل يسهل الوصول إليه؟ نعم لا
- ٢٠- هل المواصلات العامة متاحة؟ نعم لا
- ٢١- هل إنارة الشارع كافية؟ نعم لا
- ٢٢- هل يتوقع تغير طبيعة السوق في المنطقة؟ نعم لا

الشكل القانوني

(عندما تصف مشروعك، يجب أن توضح ما يلي):

- الشكل القانوني للمنشأة:

شركة ذات حق إمتياز

شركة ذات مسؤولية محدوده

شركة مساهمة

شركة توصية بسيطة

شركة تضامن

منشأة فردية

٢٣- لماذا؟

٢٤- ما التراخيص أو التصاريح التي يجب الحصول عليها؟

٢٥- ما التكلفة القانونية لمشروعك؟

ثانياً: خطة التسويق:

يلعب التسويق دوراً حيوياً في رحلة المشروعات الناجحة، فمدى نجاحك أو فشلك سيتحدد طبقاً لمدى نجاحك في تسويق مشروعك إلي جانب بعض الاعتبارات الأخرى.

الشرحة الاستهلاكية المستهدفة

العنصر الأساسي لخطة التسويق الناجحة هو أن تعرف عملائك.. ما هو المفضل لديهم والغير مفضل لديهم؟ ما هي توقعاتهم؟ إذا حددت هذه العناصر يمكنك إعداد اسراتيجية تسويق تسمح لك بإشباع احتياجاتهم أو إيجاد هذا الاحتياج لدى العملاء.

- ١- الفئة العمرية المتوقعة للمستهلك
- ٢- نوع المستهلك (ذكر/ أنثى)

٣- ما الاحتياج الذي سيلبيه النشاط؟

.....

.....

٤- ما حالة المستهلك المادية؟

.....

.....

المنافسة

المنافسة هي أسلوب حياة، ويجب على من يبدأ مشروعاً أن يدرس الأسئلة التالية:

٥- من هم أقرب خمس منافسين مباشرين لك؟ ومن هم المنافسين غير المباشرين؟

.....

.....

٦- ما هو وضع مشروعاتهم؟ هل هي مستقرة أم في حالة نمو أم في حالة ركود؟

.....

.....

٧- ماذا تعلمت من: ممارستهم لأعمالهم؟ إعلاناتهم؟ وما هي نقاط القوة والضعف لديهم؟

.....

.....

٨- كيف تختلف سلعتهم أم خدمتهم عن التي تقدمها؟

.....

.....

٩- إبدأ بعمل ملف لكل مشروع من المشروعات المنافسة لك. إدرس سياسة حملات الدعاية والإعلان الخاصة بهم، والأساليب التي يتبعونها في تسعير منتجاتهم أم خدماتهم. راجع هذه الملفات بشكل دوري، فدراسة المنافسين يمكن أن تساعدك علي إنجاز مشروعك الخاص.

نقاط الاختلاف اسماء المنافسين	السعر	الجودة	الشكل	الدعاية
شركة درينكو للعصير	١,٥ جنية	جيد جداً	مقبول	كل وسائل الاعلام

١٠- حدد العوامل الاقتصادية المهمة التي يمكن أن تؤثر على المنتج أو الخدمة التي توفرها مثل: نمو حجم التجارة وسلامة الصناعة والاتجاهات الاقتصادية والضرائب وأسعار الكهرباء والطاقة المستخدمة.

.....

.....

١١- وجه الأسئلة التالية لشخصين من اختيارك عن طبيعة النشاط الذي قمت باختياره.

- هل يعجبك اسم النشاط؟

.....

- ما رأيك بشعار نشاطي؟

.....

- أين تريد العثور على منتجي؟

.....

- هل تعتقد أن لمنتجي أو خدمتي قيمة؟

.....

- كم ستدفع مقابل الحصول على هذا المنتج؟

.....

- كيف يمكنني تحسين فكرة نشاطي؟

.....

- من هو أقوى منافس لي في السوق؟

.....

- هل تعتقد أن منتجي أفضل أم أسوأ من المنتج المنافس لي في السوق؟

.....

- لم تعتقد أن منتجك سيتمكن من التفوق على المنتجات المنافسة له؟

.....

السوق

١٢- هل سوق منتجك في اتجاه نحو النمو أو الاستقرار أو الركود والتراجع؟

.....

ماذا تتوقع هل نصيبك أن يكون؟

.....

هل أسواق منتجك كبيرة بدرجة كافية تسمح بالتوسع؟

لا

نعم

١٣- كيف يمكنك أن تكسب جزء من السوق أو تنميه؟

.....

.....

١٤- إذا كان لديك عقد إمتياز. كيف يتجزأ السوق الخاص بمنتجك؟

.....

.....

١٥- وفي حالة عقد الامتياز. هل سيوفر منح الامتياز المساعدة في هذا المجال؟

لا

نعم

١٦- اعتماداً علي استراتيجية منح الامتياز. كيف ستقوم بترويج منتجك؟

أمثلة (عن طريق عمل دعاية له في التلفزيون - الصحف - الإذاعة - إعلانات الطرق - كل هذه الوسائل)

.....

.....

المنتج

١٧- قم بتعريف ساعتك:

.....

.....

.....

.....

التسعير

١٨- ما هي استراتيجية التسعير التي وضعتها؟

.....

.....

١٩- سعر البيع بالجنيه المصرى

.....

أماكن البيع

٢٠- ما أماكن بيع المنتج؟

الباعة
المتجولون

البيع في
التاجر المحلية

المنزل

البيع على
الانترنت

الزيارات المنزلية
لمندوبي المبيعات

الأسواق
العامّة

المكتبات
والمدارس

- اقتراحات أخرى

الدعاية والاعلان

٢١- كيف سيصل منتجك أو نشاطك للمستهلك؟

المبيعات
من خلال
الهاتف

المطبوعات

الملصقات

الكروت
الشخصية

المواقع
الاليكترونية

البريد

الكتيبات
الاعلانية

- اقتراحات أخرى

.....

.....

٢٢- ما شعار نشاطك؟

.....

.....

٢٣- هل تقوم بالبيع المباشر؟

 لا نعم

٢٤- قم بتقديم منتجك في أربع سطور (تقمص دور مندوب مبيعات)

.....

.....

.....

.....

٢٥- عليك بكتابة وصف قصير للمنتج يحدد بوضوح السلع والخدمات التي تقدمها وموقعها وسعرها.

.....

.....

٢٦- استخدم تعبيرات جذابة تثير اهتمام القارئ أو المستمع أو المشاهد.

.....

.....

في حالة عقد الامتياز، سيوفر مانح الامتياز مادة الدعاية والاعلان كجزء من عقد الامتياز. ولكنك يمكن أن تحتاج الى الموافقة لاستخدام اي وسائل تقوم بتجهيزها مع فرق العمل.

تذكر إنه كلما زاد اهتمامك بخطة التسويق، كلما زادت احتمالات نجاح مشروعك.

ثالثاً: الخطة الإدارية:

تتطلب إدارة المشروع أكثر من مجرد رغبتك في أن تكون رئيساً لنفسك، فهي تتطلب التفاني والإصرار والقدرة علي صنع القرارات والقدرة علي إدارة العاملين وإدارة الأموال.

الأفراد مثل المصانع ومثل المعدات والأجهزة: جميعها موارد وأصول ثمينة بالنسبة للمشروع. ستكتشف فيما بعد أن الموظفين وفريق العمل ككل سيلعبون دوراً هاماً للتشغيل الكلي للمشروع. وبناءً على ذلك، يكون من الضروري، وفي غاية الأهمية أن تحدد مهاراتك الشخصية، لأنك ستقوم بتعيين موظفين لديهم مهارات أخرى ليست متوفرة لديك.

إضافة إلى ذلك، يجب أن تعرف كيف تدير وتعامل الموظفين الذين يعملون لديك، اجعلهم جزء من الفريق.

اجعلهم علي دراية بكل المعلومات وشاركهم الرأي والأفكار، بما يساعدك علي إدخال بعض التغييرات، يمكن لهؤلاء الموظفين أن يكون لديهم أفكار ممتازة تفتح أسواق جديدة أو تضيف مبتكرات جديدة علي السلعة أو الخدمة التي تقدمها أو عمل خط إنتاج جديد بما يمكن أن يساعد علي تعزيز قوتك التنافسية.

ولذا يجب أن تحتوي الخطة الإدارية لمشروعك علي إجابات للأسئلة التالية:

١- كيف تساعدك خبراتك العملية السابقة أو خلفيتك الدراسية أو معلوماتك في إنجاح المشروع؟

.....

.....

٢- ما نقاط ضعفك في مجال المشروع وكيف يمكنك تعويضها؟

.....

.....

٣- من سيكون معك في فريق الإدارة؟ وما نقاط القوة والضعف لديهم؟

.....

.....

٤- ما طبيعة مسئوليتهم؟ هل هي واضحة بشكل كاف؟

.....

.....

٥- في حالة حق الامتياز؟ ما نوع المساعدة المتوقعة من مانح الامتياز؟ هل هذه المساعدة ستتوفر باستمرار؟

.....

.....

٦- ما احتياجاتك الحالية من الأفراد والموظفين؟

.....

.....

٧- ما خطتك لتعيين وتدريب مجموعة من الموظفين؟

.....

.....

٨- ما المرتبات والحوافز والاجازات والعطلات الرسمية التي تمنحها لهم؟ في حالة حق الامتياز هل خطة الإدارة التي سيوفرها مانح الامتياز تغطي هذه العناصر؟

.....

.....

٩- ما الحوافز التي يمكنك أن تتحملها في هذه المرحلة؟

.....

.....

في حالة عقد الامتياز، يجب أن تحتوي الخطة الإدارية علي الاجراءات التشغيلية والأدوات التي وضعها مانح الامتياز. قم بدراسة هذه الوثائق بعناية عند كتابة خطة عملك، وتأكد من حصولك علي هذه المواد. يجب علي مانح الامتياز مساعدتك على إدارة حق الامتياز، يجب أن تستفيد من خبرات مانح الامتياز وتقوم بإعداد خطة إدارية تضمن النجاح لعقد الامتياز وتغطي احتياجات وتوقعات الموظفين، واحتياجات وتوقعات مانح الامتياز.

رابعاً: خطة الإدارة المالية:

الإدارة المالية الجيدة هي ضمان لاستمرار تحقيق الربح، والقدرة علي حل المشاكل التي قد تواجه المشروع. وتعد جودة إدارتك للموارد المالية لمشروعك الركن الأساسي للنجاح، فكل عام تفشل آلاف المشروعات بسبب سوء الإدارة المالية، وبصفتك صاحب مشروع، ستحتاج لتحديد وتطبيق سياسات تضمن لك تغطية التزاماتك المالية.

ميزانية بدء المشروع:

المصرفيات	القيمة بالجنية المصري
• رسوم قانونية واستشارات مهنية.	
• تراخيص وتصاريح.	
• مصروفات تأجير أو شراء المكان.	
• المعدات والأجهزة.	
• التأمين .	
• الدعاية والإعلان.	
• الأجور والمرتبات.	
• مصروفات تشغيل العاملين والافراد (تكاليف سابقة للإفتتاح)	
• تكاليف العاملين (تأمينات اجتماعية ، تأمين صحي ، مواصلات، جميع المزايا الأخرى الممنوحة للعاملين).	
• مستلزمات الإنتاج.	
• مصروفات الخدمات (الكهرباء والمياه الخ).	

ميزانية التشغيل:

تشتمل ميزانية التشغيل علي التكلفة المتوقعة أول ثلاثة أو ستة أشهر:

مصاريف ثابتة

التكلفة	المصروفات
	• التأمين.
	• الإيجار.
	• أقساط القروض.
	• الدعاية والإعلان.
	• رسوم الاستشارات القانونية والمحاسبية.

مصاريف متغيرة

التكلفة	المصروفات
	• تكاليف العاملين (تأمينات، مواصلات ، جميع المزايا)
	• مستلزمات الانتاج.
	• الأجور والمرتبات.
	• مصروفات الكهرباء والمياه وأخرى.
	• ضرائب.
	• إصلاحات وصيانة.

تكلفة بيع المنتج: مثال

.....		إسم المنتج	
تكلفة المنتج			
تكلفة العمالة للقطعة الواحدة (أ) ٢٠	عدد وحدات العمالة لانتاج المنتج ٢ ساعة	القيمة المادية لوحد العمالة ١٠ ج.م	وحدة العمالة ساعة
(ب) ٥	لوازم أخرى للمنتج الواحد		
ج = (أ + ب) ٢٥	إجمالي تكلفة المنتج		
(د) ٤٠	سعر بيع المنتج		
هـ = (د - ج) ١٥	إجمالي الربح		

- أملئ الجدول كما بالمثل السابق

.....		إسم المنتج	
تكلفة المنتج			
تكلفة العمالة للقطعة الواحدة (أ)	عدد وحدات العمالة لانتاج المنتج	القيمة المادية لوحد العمالة	وحدة العمالة
(ب)	لوازم أخرى للمنتج الواحد		
ج = (أ + ب)	إجمالي تكلفة المنتج		
(د)	سعر بيع المنتج		
هـ = (د - ج)	إجمالي الربح		

مصادر التمويل

يجب أن يشتمل الجزء المالي من خطة عملك علي أي استثمارات قمت بكتابتها للحصول علي قرض وقائمة المعدات ومستلزمات الإنتاج والميزانية وتحليل التعادل والدخل المتوقع (قائمة الأرباح والخسائر) والتدفق النقدي المبدئي .

يجب أن يشتمل الدخل المتوقع و**التدفق النقدي** المتوقع علي ملخص لثلاث سنوات علي أن تكون السنة الأولى تفصيلية بصورة شهرية والسنة الثانية والثالثة بصورة ربع سنوية.

كما أن هناك بعض الاسئلة الإضافية التي يمكن أن تساعدك في تحديد قيمة رأس المال الذي تحتاج إليه لبدء مشروعك.

٥- ما المبلغ المالي المتوفر لديك؟

.....

.....

٦- ما المبلغ الذي تحتاج إليه لتغطية تكاليف بدء المشروع؟

.....

.....

٧- ما المبلغ الذي تحتاج إليه لتغطية تكاليف تشغيل المشروع؟

.....

.....

مصادر التمويل: مثال

هدايا	قروض	استثمار	كمية	
		✓	١٠٠٠	المدخرات الشخصية
✓			٥٠٠	أقرباء
	✓		١٠٠٠	أصدقاء

- أملئ الجدول كما بالمثل السابق

هدايا	قروض	استثمار	كمية	
				المدخرات الشخصية
				أقرباء
				أصدقاء
				مستثمرون
				منحة
				أخرى
				المجموع

الأنظمة

٩- ما نوع نظام المحاسبة الذي ستستخدمها؟ هل هو نظام إدخال فردي أم مزدوج؟

.....

.....

١٠- ما نظام متابعة المخازن الذي ستقوم باستخدامه؟

.....

.....

الأهداف المالية

١١- ماذا ستكون أهداف مبيعاتك وأهداف الربح في السنة القادمة؟

.....

.....

١٢- ما التوقعات المالية التي تحتاج إليها في إعداد خطة العمل؟

.....

.....

تقارير الأرباح والخسائر

الشهر

	١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٨	٩	١٠	١١	١٢	الجموع
الوصف التفصيلي	١												
أ الباعة الوحدات	١٠٠												
ب سعر بيع الوحدة	١												
ج = (أ × ب) إجمالي المبيعات	١٠٠												
د تكلفة السلع المباعة لكل وحدة	٥٠												
هـ = (أ × د) إجمالي التكلفة	٥٠												
و = (ج - هـ) إجمالي الربح	٥٠												
ز الضريبة	٠												
ح = (و - ز) صافي الربح	٥٠												