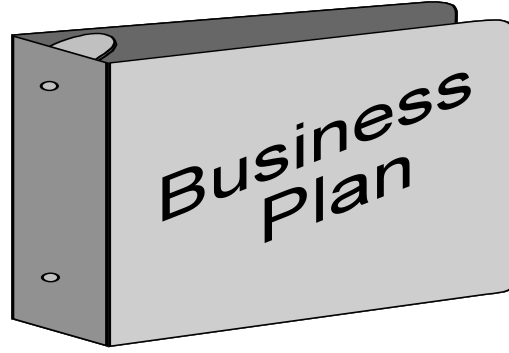


# الدليل العملى لإعداد خطة العمل للمشروع الصغير



## ١- الملخص التنفيذي: Executive Summary

إن الغرض الرئيسي لهذا الجزء هو جذب الاهتمام ، وتحديد أساسيات خطتك ، وتشجيع القارئ لقراءة بقية الخطة ( النموذج ١ ).

### نموذج رقم (١)



#### الملخص التنفيذي: Executive Summary

- وصف العمل ، والغرض العام لهذه الخطة:  
والغرض العام هو:
- ملخص المطلوبات التمويلية ، ومصادر الحصول عليها:
  - \* الملكية: .....
  - \* قروض خاصة: .....
  - \* قروض حكومية: .....
- الاستخدامات الأساسية للأموال:
  - \* المشتريات والمخزون:
  - \* الأصول الثابتة :
  - \* الأصول النقدية:

## ٢- التعريف بالمنظمة : Company Profile



ويلخص هذا الجزء - النموذج رقم (٢) - المعلومات الرئيسية عن المنظمة:

### نموذج رقم (٢)



#### وصف المنظمة : Company Profile

اسم ومخون المنظمة: .....

أرقام المواتف: .....

نوع الملكية: .....

التراخيص والتاريخ:

م	الترخيص	تاريخ المنح	الرقم

إدارة الشركة:

م	الاسم	الموقع	% من رأس المال

### ٣- التعريف بالصناعة: Industry Profile

يتم في هذا الجزء توضيح المعايير العامة ، وطبيعة الصناعة التي تخطط للعمل فيها. وذلك على النحو التالي:

#### \* السوق: نموذج رقم (٣):

ويتم من خلاله إيضاح الحجم التقريبي للسوق ، وتقسيماته المختلفة ، واحتمالات النمو المتوقعة.



#### نموذج رقم (٣)

### السوق

معدل النمو السنوي %	حجم السوق	المنتج (سلعة/ خدمة)
..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... .....



### \* الاتجاهات العامة: نموذج رقم (٤):

حيث يتم التعرف على الاتجاهات الرئيسية ( التغيرات التكنولوجية ،  
الأنماط الشائعة ... الخ) التي تؤثر في الصناعة عموماً ، وفي النشاط الذي  
ستبدأ فيه .

ويمكنك التعرف على هذه الاتجاهات بقراءة الجرائد والمجلات المتخصصة،  
فضلاً عن معايشة المستهلكين ، والموردين عن التغيرات التي يتوقعونها.

#### نموذج رقم (٤)

#### الاتجاهات العامة



الاتجاهات الرئيسية	الاستجابة المخططة
- زيادة المنافسة	- التركيز على الجودة، القيمة، الإعلان... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... .....



### \* العوامل السياسية والقانونية: نموذج رقم (٥)

ما هي العوامل الموجودة فعلا أو المتوقعة التي يمكن أن تؤثر في مشروعك؟  
لاحظ أننا نتحدث عن العوامل الخارجية.

#### نموذج رقم (٥)



#### العوامل السياسية والقانونية

وصف العامل	درجة الخطر	استجابة الشركة
- المساواة في فرص التشغيل ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... .....	متوسط  مرتفع	- الحصول على برنامج تدريبي. ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... .....



**\* المنافسة: نموذج رقم (٦):**

عليك في هذه المرحلة أن تتعرف على منافسيك الرئيسيين ، موضحا بالمقارنة الحصة السوقية الحالية والمرتبقة الخاصة بمنتجك مقارنا بحصصهم.

**نموذج رقم (٦)**

**المنافسة**



المنتج	حجم المبيعات	سياسة التسعير	الحصة السوقية	المزايا التنافسية
..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... .....



### العوائق: نموذج رقم (٧):

حدد المعوقات التي تقف أمام عملك ، وذلك بناء على المعلومات التنافسية التي جمعتها من قبل ، وحدد كيف تخطط لتجاوز هذه المعوقات.

### نموذج رقم (٧)

### العوائق



الاستجابة المخططة	وصف العائق
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....

### ٤- خطة التسويق والمبيعات: Sales & Marketing Plan

يعد هذا الجزء من الخطة على درجة عالية جدا من الأهمية ، وهو يتضمن

العناصر التالية:



• **التسعير: نموذج رقم (٨):**

وهنا يتعين عليك إعداد جدول يتضمن أسعار المنتجات التي تبيعها. وفي هذا الصدد يجب أن تعرف ما الذي يتقاضاه المنافسون ، كما يجب عليك أن تتعرف أيضا على ما يقبل المستهلكون دفعه مقابل المنافع التي يوفرها لهم المنتج.

**نموذج رقم (٨)**

**التسعير**



سعر البيع للمستهلك	سعر الجملة	الصف
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....



• المبيعات المستهدفة: نموذج رقم (٩):



وعليك في هذه الحالة أن تقوم بتحليل حجم المبيعات الذي تعتقد أنه يمكنك تحقيقه.  
ومن الأفضل أن يكون هذا التحليل على أساس التقسيم الجغرافي للسوق.

المبيعات المستهدفة		الحصة السوقية المستهدفة %	حجم السوق ( بالوحدات )	الصف
بالقيمة	بالحجم			
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....

## \* المبيعات المستقبلية: نموذج رقم (١٠):

حيث يتم إعداد جدول بالمبيعات التقديرية - وليكن خلال العامين القادمين -  
سواء على مستوى المنتج ، أو مزيج المنتجات.



### نموذج رقم (١٠)

### المبيعات المستقبلية



المبيعات المتوقعة للعامين القادمين		الصف
العام الثاني ( بالدولار )	العام الأول ( بالدولار )	
..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... .....	

**\* تنظيم المبيعات: نموذج رقم (١١)**

**نموذج رقم (١١)**



**تنظيم المبيعات**

التساؤلات	الاستجابة المخططة
- عدد مواقع العمل	.....
- عدد رجال البيع	.....
- متوسط مبيعات رجل البيع	.....

**\* تحليل المستهلك: نموذج رقم (١٢):**

ويلخص هذا الجدول الأسباب الرئيسية التي تدفع العميل لشراء منتجك .

**نموذج رقم (١٢)**

**تحليل المستهلك**



دوافع الشراء			جماعة المستهلك
أخرى	الثانوية	الأولية	
الجودة السعر المصداقية	السعر المصداقية الجودة	المصداقية الجودة السعر	- فردية - عائلية - طبقات عليا

**\* المبيعات التقديرية لجماعات المستهلكين: نموذج رقم (١٣):**

حدد بدقة جماعات المستهلكين ، ونسب ما يشترونه.



<b>نموذج رقم (١٣)</b>			
<b>المبيعات التقديرية لجماعات المستهلكين</b>			
<b>معدل النجاح</b>	<b>مبيعات العام الأول - بالدولار</b>	<b>جماعات المستهلكين</b>	<b>المنتج</b>
متوسط	٣٠٠٠٠	فردى	- س
مرتفع	٥٠٠٠٠	مهني	
منخفض	٧٦٠٠٠	ربات بيوت	
منخفض	٥٠٠٠	فردى	- ص
منخفض	٥٥٠٠	مهني	
مرتفع	١٤٠٠٠	ربات بيوت	



• برنامج الترويج: نموذج رقم (١٤):



نموذج رقم (١٤)

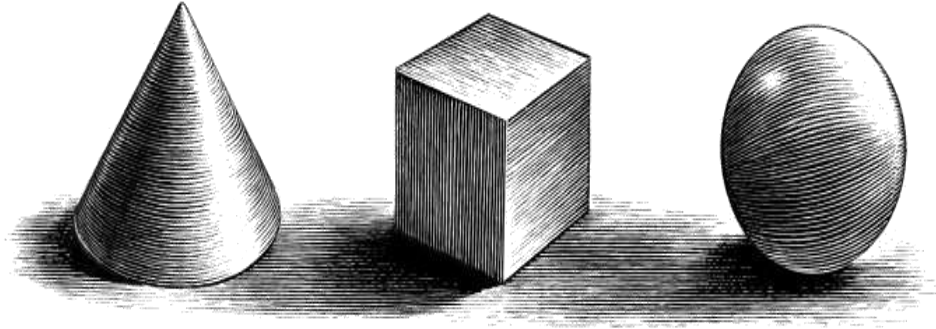


برنامج الترويج

الوصف	هل ستستخدم؟	وسيلة الترويج
..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... .....	- المطويات - الكوبونات ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... .....







### ٥- خطة التشغيل Operating Plan :

إن إنتاج وتسويق المنتج تحتاج - غالبا - إلى: مكتب / تجهيزات / وتوريدات وذلك من أجل تشغيل المشروع. ويمكن تحديد تكاليفها على النحو التالي:

#### نموذج رقم (١٧)

#### التسهيلات



العام الثاني ( بالدولار )	العام الأول ( بالدولار )	
-	-	.....
X	X	.....
-	-	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....





**نموذج رقم (١٩)  
التوريدات / المخازن**



التوريدات المطلوبة		السبب	التكلفة	
العام الأول	العام الثاني		العام الأول	العام الثاني
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....

**٦- خطة الموارد البشرية Human Resources Plan:**

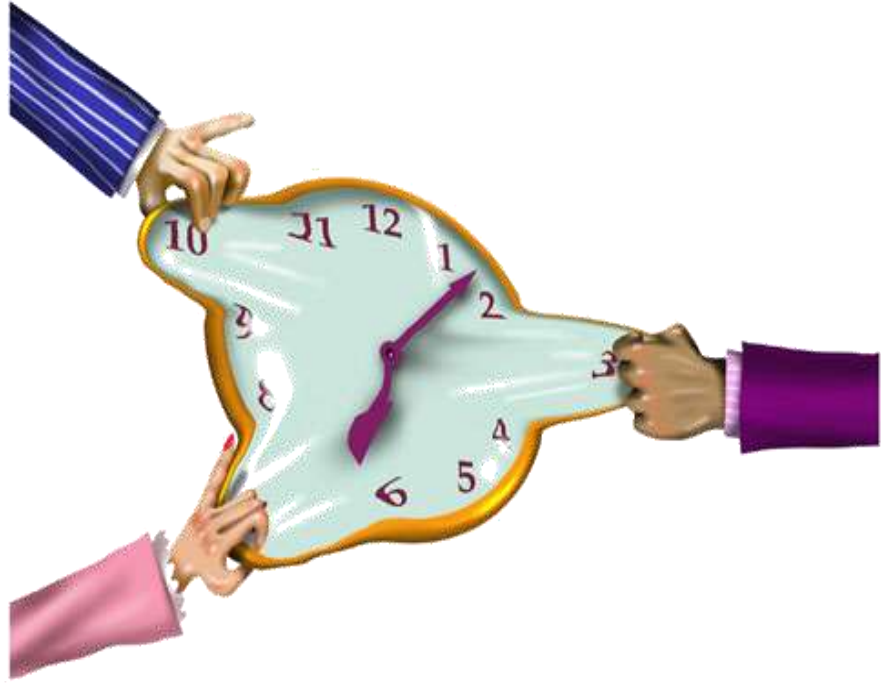
وهي توضح احتياجاتك المتوقعة من الموارد البشرية خلال العامين القادمين ، وكذا الخريطة التنظيمية للمنظمة.

**نموذج رقم (٢٠)  
خطة الموارد البشرية**



العدد المطلوب		المهام	مسمى الوظيفة
العام الأول	العام الثاني		





### ٧- الخطة التمويلية Financial Plan

وتساعدك هذه الخطة في تقدير كم وزمن تدفق الأموال المطلوبة لبداية / وتشغيل مشروع ناجح .



### \* تقدير التدفقات النقدية: نموذج رقم (٢٣):

وهو يفيد في التعرف على التدفقات النقدية الداخلة / والخارجة شهريا خلال العام الأول للتشغيل.

**نموذج رقم (٢٣)  
تقدير التدفقات النقدية**



١٢	الشهور			التدفقات
	٣	٢	١	
X	X	X	X	- المبيعات التقديرية - تدفقات نقدية داخلية أخرى: ..... ..... .....
				<b>إجمالي</b>
X X	X X	X X	X X	- مشتريات - مدفوعات ..... ..... .....
				<b>إجمالي</b>
				<b>الفائض / العجز الشهري</b>



**\* قائمة الدخل التقديرية: نموذج رقم (٢٤):**  
وهي توضح التدفقات التقديرية المرتبطة بالمبيعات.

نموذج رقم (٢٤)

**قائمة الدخل التقديرية**



	الربح	الربح	الربح	الربح	الإجمالي
--	-------	-------	-------	-------	----------





**\* جدول الإهلاك: نموذج رقم (٢٧):**

نموذج رقم (٢٧)

جدول الإهلاك



معدل الإهلاك السنوي	الأصل
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....



**\* ملخص المديونية: نموذج رقم (٢٨):**

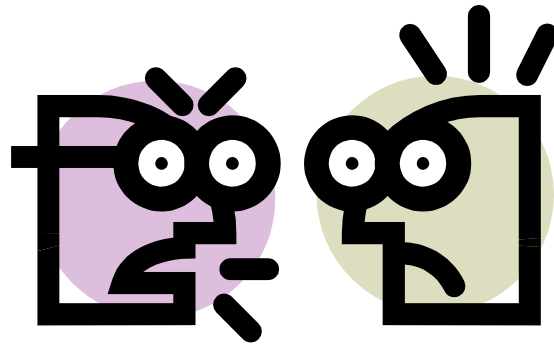
نموذج رقم (٢٨)

ملخص المديونية



الدائن	الائتمان المتاح	معدل الفائدة	الضمان	الشروط
--------	-----------------	--------------	--------	--------

..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... .....
--	--	--	--	--



**\* ميزان القروض: نموذج رقم ( ٢٩ )**

**نموذج رقم ( ٢٩ )**

**ميزان القروض**



<b>القرض ومعدل الفائدة</b>		
<b>أخرى ٣ %</b>	<b>البنك + ١ %</b>	
		- المبلغ في بداية العام الأول - السداد في العام الأول - الفائدة





\* مؤشرات الأداء المالي: نموذج رقم (٣٠)

نموذج رقم (٣٠)  
مؤشرات الأداء المالي



العام الثاني	العام الأول	المؤشرات المالية
.....	.....	- العائد على الاستثمار %
.....	.....	- صافي الربح/ المبيعات %
.....	.....	- معدل التداول
.....	.....	- متوسط فترة الاسترداد
.....	.....	- متوسط فترة المخزون
.....	.....	-