

المحاضرة الثامنة عشر :
الدليل العملي لإعداد خطة العمل للمشروع الصغير

١- الملخص التنفيذي : Executive Summary

أن الغرض الرئيسي لهذا الجزء هو جذب الاهتمام، وتحديد أساسيات خطتك، وتشجيع القارئ لقراءة بقية الخطة (النموذج رقم 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

أسم وعنوان المنظمة:

أرقام الصواتف:

نوع الملكية:

التراخيص والتراخيص:

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).
ماهي 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	- الحصول على برنامج تدريبي.
.....	مرتفع
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	

❖ المنافسة: نموذج رقم (٦).
عليك في هذه المرحلة أن تتعرف على منافسيك الرئيسيين، موضحا بالمقارنة الحصة السوقية الحالية والمتربة الخاصة بمنتجك مقارنا بحصصهم.

نموذج رقم (٦) المنافسة



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

❖ العوائق: نموذج رقم (٧).
حدد المعوقات العي تقف أمام عملك وذلك بناء على المعلومات التنافسية التي جمعتها من قبل، وحدد كيف تخطط لتجاوز هذه المعوقات.

نموذج رقم (٧) العوائق



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

٤ - خطة التسويق والمبيعات : Sales & Marketing Plan

يعد هذا الجزء من الخطة على درجة عالية جداً من الأهمية، وهو يتضمن العناصر التالية: * إستراتيجية التسويق. * بحوث التسويق. ❖ 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 أيضاً على ما يقبل المستهلكون دفعه مقابل المنافع التي يوفرها لهم المنتج.

نموذج رقم (٨)

التسعير



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

❖ المبيعات المستهدفة: نموذج رقم (٩).

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

نموذج رقم (٩)

المبيعات المستهدفة



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

❖ 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



الصف	المبيعات المتوقعة للعامين القادمين	
	العام الأول (بالدولار)	العام الثاني (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 المصدقية	السعر المصدقية الجودة	المصدقية الجودة السعر	- فردية - عائلية - طبقات عليا

❖ المبيعات التقديرية لجماعات المستهلكين: نموذج رقم (١٣) : حدد بدقة جماعات المستهلكين ونسب ما يشترونه.

نموذج رقم (١٣)

المبيعات التقديرية لجماعات المستهلكين

معدل النجاح	مبيعات العام الأول - بالدولار	جماعات المستهلكين	المنتج
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
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

❖ برنامج الإعلان: نموذج رقم (١٥).



نموذج رقم (١٥)

برنامج الإعلان

وسائل الإعلان الأولية	هدف الإعلان	المنتج
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

❖ موازنة الإعلان والترويج: نموذج رقم (١٦).

نموذج رقم (١٦)



موازنة الإعلان والترويج

العامين القادمين (بالدولار)		الوصف
العام الثاني	العام الأول	
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

٥- خطة التشغيل : Operating Plan

إن إنتاج وتسويق المنتج تحتاج -غالباً- 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 (١٨)**تجهيزات**

التكلفة		السبب	التجهيزات المطلوبة
العام الثاني	العام الأول		
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

نموذج رقم (١٩)**التوريدات / المخازن**

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

٦ - خطة الموارد البشرية : Human Resources Plan

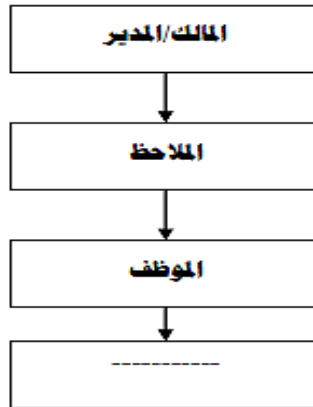
وهي توضح احتياجاتك المتوقعة من الموارد البشرية خلال العامين القادمين، كذلك الخريطة التنظيمية للمنظمة.

نموذج رقم (٢٠) خطة الموارد البشرية



العدد المطلوب		المهام	مسمى الوظيفة
العام الثاني	العام الأول		

نموذج رقم (٢١) الخريطة التنظيمية



❖ الرواتب والأجور: نموذج رقم (٢٢): ها أنت بحاجة لمعرفة ما ستفعله لموظفيك كي تكون منافسا وتجذب العناصر الجيدة منهم.

نموذج رقم (٢٢) الرواتب والأجور




الإجمالي		المزايا %	المعدل	أساس الأجر	مسمى الوظيفة
العام الثاني	العام الأول				
.....
.....
.....
.....
.....

٧ - الخطة التمويلية : Financial Plan

وتساعدك هذه الخطة في تقدير كم و زمن تدفق الأموال المطلوبة لبداية / وتشغيل مشروع ناجح .
 ❖ تقدير التدفقات النقدية: نموذج رقم (٢٣): وهو يفيد في التعرف على التدفقات النقدية الداخلة / والخارجة شهرياً خلال العام الأول للتشغيل.

نموذج رقم (٢٣) تقدير التدفقات النقدية



١٢		٣	٢	١	الشهور
					التدفقات
X		X	X	X	- المبيعات التقديرية - تدفقات نقدية داخلة أخرى:
					إجمالي
X		X	X	X	- مشتريات - مدفوعات
X		X	X	X	
					إجمالي
					الفائض / العجز الشهري

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

نموذج رقم (٢٤) قائمة الدخل التقديرية



الإجمالي		الربح	الربح	الربح	الربح
العام الثاني	العام الأول	الرابع بالدولار	الثالث بالدولار	الثاني بالدولار	الأول بالدولار

❖ الموازنة التقديرية: نموذج رقم (٢٥): وهي توضح أصول وخصوم لشركة .
 نموذج رقم (٢٥)
 الموازنة التقديرية



العام الثاني	العام الأول	الأصول
.....	متداولة - نقدية - حسابات قيض - مخزون - أخرى ثابتة - بالتكلفة (ناقصا الإهلاك) - صافي الأصول الثابتة أخرى
		إجمالي الأصول
.....	الخصوم - متداولة ----- ----- ----- - ديون ط. الأجل
		- مخصصات زكاة وضرائب
		إجمالي الالتزامات

❖ الأصول الثابتة: نموذج رقم (٢٦).

نموذج رقم (٢٦)
 الأصول الثابتة



التكلفة	تاريخ الشراء	الأصل الثابت
.....

❖ جدول الإهلاك: نموذج رقم (٢٧).

نموذج رقم (٢٧)
جدول الإهلاك

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

❖ ملخص المديونية: نموذج رقم (٢٨).

نموذج رقم (٢٨)
ملخص المديونية

الشروط	الضمان	معدل الفائدة	الائتمان المتاح	الدائن
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

❖ ميزان القروض: نموذج رقم (٢٩).

نموذج رقم (٢٩)
ميزان القروض

القروض ومعدل الفائدة		
أخرى ٣ %	البنك + ١ %	
		- 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
.....	-