

خطة عمل المشروع

إسم المشروع :	النشاط :
إسم مالك المشروع :	رقم الهاتف :

1-1-1 معلومات عامة عن خطة العمل

هذه المعلومات توضح وبصورة مختصرة أقسام خطة العمل بالإضافة إلى الإجابة عن بعض الأسئلة في كل قسم .
ملاحظة : تعد الخطة لفترة 3 سنوات قادمة فقط وتفصل تطورات كل سنة على حده .

1-2-1 الملخص التنفيذي

عبارة عن صفحة أو صفحتين عن أهم النقاط والأفكار الواردة بخطة العمل، ويجب أن تكون بصيغة جاذبة ومن المنظور التجاري بحيث يجذب القارئ لمتابعة قراءة الخطة بأكملها. يتم وضع الملخص التنفيذي في مقدمة التقرير إلا أن صياغته تكون عادة بعد الانتهاء من إعداد الدراسة أو التقرير.

2-2-1 وصف المشروع

هذا القسم توضح موجز عن تاريخ المشروع بالنسبة للشركات الناشئة ، ومن الضروري الإجابة على الأسئلة من 1 إلى 4 التالية على أقل تقدير:

- 1- ما هو الاسم التجاري للمشروع / الشركة؟
- 2- كيف يتم تنظيم المشروع (تاجر فرد، شركة، وغيرها)
- 3- من هم أصحاب المشروع / الشركاء؟
- 4- تاريخ تسجيل الشركة ؟ وتاريخ البدء الفعلي للشركة ؟
- 5- ما هي الإنجازات التي حققتها الشركة؟

3-2-1 وصف المنتج / الخدمة

من الضروري توضح وصف مختصر وواضح عن المنتجات أو الخدمات التي توفرها الشركة. يجب كتابة هذا القسم باستخدام لغة سهلة وبسيطة، ويمكن إرفاق المعلومات الفنية ضمن الملحق. من الضروري التركيز على الفوائد أو النتائج التي توفرها الحلول المقترحة إلى الشريحة المستهدفة.

- 1- ما هي توقعك لحجم المبيعات /الخدمات خلال 3 سنوات القادمة (شكل جدول)
- 2- ماهي خطتك خلال 3 سنوات القادمة لتطوير المنتج / الخدمة حسب العناصر التالية (الجودة – سرعة الإنتاج – تنوع المنتج/الخدمة – القيمة المحلية المضافة) (شكل جدول)
- 3- ما هي الميزات أو المنافع الخاصة بالمنتج أو الخدمة؟
- 4- ما هي الحلول التي توفرها الشركة في السوق؟
- 5- ما هي طريقة التسعير المستخدمة ؟

4-2-1 خطة التسويق

خطة التسويق تشمل مراجعة لظروف القطاع أو بيئة العمل، وتحديد واضح ودقيق للشريحة المستهدفة (السوق)، وتحليل لنقاط القوة والضعف للشركات المنافسة، وخطة ترويج وبيع المنتج / الخدمة ومنافذ التسويق .

5-2-1 القطاع

وصف للظروف السائدة في قطاع المشروع .

- 1- في أي قطاع تعمل الشركة؟
- 2- ما هي الظروف السائدة في القطاع (توسع، انكماش، جديد، ناضج، وغيرها)؟
- 3- كيف يمكن للشركات الدخول إلى القطاع؟

6-2-1 العملاء

هذا القسم مخصص لتقديم وصف واضح عن السوق / الشريحة المستهدفة ويشمل احتياجات ورغبات العملاء والحلول التي تقدمها الخدمات أو المنتجات إلى السوق المستهدفة أو المنافع التي يحصل عليها العملاء.

- 1- من هم العملاء؟ (أشخاص – العمر والجنس، الخصائص الاقتصادية والاجتماعية، وغيرها – شركات: الحجم والقطاع وغيرها)
- 2- ما هي احتياجات أو رغبات العملاء؟
- 3- أين يوجد العملاء؟
- 4- كيف يمكن للخدمات أو المنتجات تلبية احتياجات العملاء؟

7-2-1 المنافسة

هذا القسم يختص بتوضيح الشركات المنافسة التي توفر نفس الحلول أو حلول مشابهة بالنسبة للسوق المستهدفة. من الضروري تحديد نقاط القوة والضعف لكل شركة منافسة، وفي الختام تحديد كيف يمكن لشركتكم أن تحتل مكانها بالسوق ضمن الشركات القائمة. يرجى عدم الافتراض بعدم وجود أي منافسة حيث أنه من الطبيعي أن تقوم السوق المستهدفة باستخدام منتجات وخدمات شبيهة بالمنتجات والخدمات التي تسعون لتقديمها.

- 1- من أين يشتري العملاء حالياً المنتجات والخدمات التي تسعون لتقديمها؟
- 2- أي من الشركات الأخرى توفر منتجات / خدمات مشابهة؟
- 3- ما هي نقاط القوة والضعف للشركات المنافسة؟
- 4- كيف يمكن لشركتكم أن تحتل مكانها بالسوق ضمن الشركات القائمة؟

8-2-1 الإعلان والترويج

هذا القسم مخصص لعرض طريقة توصيل المنتجات / الخدمات إلى السوق المستهدفة، ويجب أن تشمل المعلومات على أماكن التسويق، وحملات الإعلان والدعاية والعلاقات العامة، وقنوات التوزيع.

- 1- كيف سيتم التواصل مع العملاء؟
- 2- كيف يقرر العملاء الشراء؟
- 3- من أين يشتري العملاء المنتجات والخدمات؟
- 4- كيف يمكن الاستفادة من مختلف جهود وقنوات التسويق (المعارض التجارية، والإعلانات، والبريد المباشر، ودليل الهاتف، والأنترن، والمطبوعات، والإعلانات التجارية والتمثيل التجاري وغيرها)
- 5- كيف سيتم قياس نجاح جهود التسويق والإعلان؟

9-2-1 الموقع

- 1- ما هو عنوان الشركة الفعلي (البيت، محل تجاري، مجمع تجاري، وغيرها)
- 2- هل موقع الشركة مهم؟
- 3- هل الشركة تحتاج إلى منطقة خاصة، أو أرض أو بناية، أو تحسينات على الموقع الحالي ليتمكن تنفيذ العمليات؟
- 4- في حالة كان الموقع مهم، ما هي الميزات المطلوبة في الموقع؟
- 5- كيف يمكنكم الاستفادة من وجودكم في المركز الوطني للأعمال؟

10-2-1 الموردین / مصادر المواد / التعاقد من الباطن

في حالة التصنيع الخارجي أو الاعتماد على شركات التعاقد من الباطن لتقديم الخدمات، من الضروري معرفة الطريقة الصحيحة للتواصل مع هذه المصادر، وهذا القسم مخصص لتحديد أهم الموردين والشركات التي يمكن التعاقد معها.

- 1- ما هي المواد أو الخدمات اللازمة لإنجاز المنتج؟
- 2- من أين يتم الحصول على المواد الخام؟
- 3- هل سيتم الاعتماد على التعاقد من الباطن لتكملة المشروع؟ إذا كان الجواب نعم، من هي هذه الشركات وما هو عملها؟
- 4- كيف يمكن العثور على الموردين والمتعاقدين؟

11-2-1 الإدارة

من الضروري معرفة الموارد الداخلية الموجودة لمتابعة سير المشروع والنمو، وما هي الموارد اللازمة ليتم البحث عنها في هذا القسم يرجى توضيح فريق الإدارة والإمكانيات الفنية أو التسويقية أو التجارية اللازمة للنجاح، بالإضافة إلى تحديد المدراء والمستشارين الذين سيتم التشاور معهم.

- 1- ما هي الخلفية التي يتميز بها فريق الإدارة؟ (خبرة في مجال العمل أو الإدارة)
- 2- ما هي تشكيلة مجلس الإدارة أو المستشارين؟
- 3- ما هي المناصب الإدارية الأساسية اللازم توظيفها خلال 3 سنوات القادمة؟ (شكل جدول)
- 4- كم عدد الموظفين في بداية تأسيس المشروع؟
- 5- المحاسب
- 6- المحامي
- 7- مدير البنك
- 8- وكيل التأمين
- 9- المستشار

12-2-1 الخطة المالية

هذا القسم لتوضيح النتائج المالية السابقة والتوقعات المستقبلية على أساس افتراضات منطقية ومعقولة. في حالة تقديم الخطة للحصول على التمويل، من الضروري توضيح مصدر التمويل واستخدامات الأموال.

- 1- مبلغ رأس المال اللازم لبداية أو توسعة العمليات؟
- 2- مبلغ رأس المال الذي يمكن لصاحب المشروع تجميعه؟
- 3- مبلغ رأس المال الإضافي اللازم؟
- 4- ما هي استخدامات رأس المال؟
- 5- القوائم المالية السابقة.
- 6- التوقعات المالية (راس المال – الإيرادات – الأرباح) خلال 3 سنوات القادمة (شكل جدول)

13-2-1 البيانات والمستندات الرسمية المطلوبة : (الرجاء ارفاق النسخ)

- 1- نسخة من السجل التجاري للشركة
- 2- نسخة من نموذج التوقيع
- 3- نسخة من بطاقة ريادة الاعمال
- 4- نسخة من شهادة الإنتساب للغرفة (إن وجدت)
- 5- نسخة من البطاقة الشخصية لـ (صاحب / أصحاب الشركة + الموظفين إن لم يتم ارسالها سابقا)