

خطة العمل

لمشروع تجاري / خدمي

(١) شرح المنتج أو الفكرة

صف منتجك أو أشرح فكرتك - ما هي أوجه الإستخدام؟ - في أي مرحلة أنت الآن "تكوين ، نمو....." - إذا كانت هناك مراحل لتطور المنتج أذكرها وتاريخ تطويرها.

(٢) الميزة النسبية للمنتج / للفكرة

ما هي الميزة النسبية بمنتجك / فكرتك والتي تجعلها تتفوق علي منتجات منافسيك؟ - ما هي الحاجات التي لم تكن ملباة للمستهلكين و يلبها منتجك؟

(٣) الإنجازات

حصل المنتج / حصلت الفكرة علي الجوائز التالية

(٤) التحالفات الإستراتيجية

وهي تعني إتفاقيات التعاون المشترك مع كيانات / شركات أخرى . يتم ذكر هذه التحالفات و سبب عمل هذا التحالف " بهدف زيادة المبيعات / زوار الموقع " - نوع هذا التحالف " تحالف تسويقي / بيعي / توريدات".

(٥) التطوير

ما هي خطط تطوير المنتج / الخدمة / الفكرة؟ وما هي النتائج المتوقعة لهذا التطوير " زيادة عدد العملاء / المبيعات "؟ وما هي الموارد المطلوبة لتنفيذ هذا التطوير؟

(٦) السوق

ما هي الأسواق التي تعمل فيها؟ ما هي طبيعة هذه الأسواق " سريع الحركة البيعية / بطيء / يعتمد علي التجديد و التغيير " - هل يغلب عليه الإستثمار العائلي / الشركات العالمية / الشركات الصغيرة الكثيرة "؟ ما هي أهم التغيرات التي تؤثر علي السوق في الوقت الحالي و لمدة عام قادم أو عامان قادمان أو ثلاثة قادمة؟ هل لديك دراسة للسوق؟ ما هي مصادر معلومات هذه الدراسة؟

(٧) العملاء / المستهلكين / الزبائن

ما هي فئات العملاء التي تستهدفها؟ ما هي الأسباب التي تدفعهم للإقبال علي منتجك / خدمتك و لا تدفعهم للإقبال علي منتج منافسيك؟

(٨) التسويق

ما هي إستراتيجية / خطة التسويق التي ستتبعها لتسويق منتجك؟

(٩) التسعير

ما هي السياسة / الإستراتيجية التسعيرية التي ستتبعها في تسعير منتجك / خدمتك؟ هلي هذا التسعير سيتم بناء علي التكلفة الإجمالية للمشروع أم بناءً علي السعر السائد بالسوق؟ هل يتم مراجعة الأسعار شهرياً - فصلياً - سنوياً؟

(١٠) المبيعات / الإيرادات

ما هي مصادر المبيعات / الإيرادات الرئيسية لديك ؟ البيع المباشر - البيع من خلال وسطاء / تجارة تجزئة

هل هناك رسم بياني يحدد لديك يحدد اتجاه حركة المبيعات خلال العام الماضي أو فترات ماضيه أكثر؟ ما هي خطة المبيعات لديك ؟

(١١) التوزيع "إذا كان المشروع منتج"

ما هي قنوات التوزيع لديك التي ستعتمد عليها في بيع منتجك ؟ ما هي قنوات التوزيع المستخدمة بسوق منتجك ؟ هل لديك قنوات جديدة للتوزيع ؟

(١٢) الترويج والدعاية والإعلان

ما هي أهداف حملاتك الترويجية والإعلانية والدعائية ؟ وكيف ستنفذها ؟ وما هي الوسيلة التي ستستخدمها في الترويج لمنتجك / لفكرتك ؟ وكذلك ما هي الوسيلة التي ستستخدمها للدعاية والإعلان عن منتجك؟

(١٣) المنافسة

من هم منافسوك المباشرين وغير المباشرين بالسوق ؟ هل هناك بدائل لمنتجك ؟ ما هي الميزة النسبية لكل منافس من منافسيك وما هي ميزتك النسبية وأهم أقوى والسبب في هذه القوة ؟

(١٤) المخاطر والفرص

عناصر المقارنة	نقاط القوة	نقاط الضعف
الفرص	إستراتيجية / طريقة نقاط القوة والفرص (S-O) التشديد علي النجاح	إستراتيجية / طريقة نقاط الضعف والفرص (W-O) إقتناص الفرص + تنمية نقاط القوة لمعالجة الضعف
التحديات	إستراتيجية/طريقة نقاط القوة والتحديات (S-T) إستخدام النجاح لتقليل التحديات وذلك لضمان الإستمرارية في السوق	إستراتيجية / طريقة نقاط الضعف والتحديات (W-T) أفعال دفاعية في مقابل التغيرات السريعة في السوق الخاص بمنتجك مثل أن تخرج من السوق وتغلق مشروعك أو تبحث عن حل آخر مثل تقديم مزيج جديد من المنتجات أو دخول مجال جديد

(١٥) الخطة المالية

ما هي الحالة المالية للمشروع الآن؟ متوقف - ينمو ببطء - سريع النمو . ما هي إجمالي نفقاتك وإيراداتك خلال ٣/٦/٩ شهور أو عام كامل؟ ما هو حجم التمويل الذي تحتاجه؟ ما سبب هذا الإحتياج وفيما سيتم إستخدام هذا التمويل؟ كيف ومتي تستطيع أن تسدد هذا القرض؟ ما هي نقطة التعادل لديك وما هي تحليلاتها؟ كيف تقيس حالة المشروع المالية هل من خلال القوائم المالية أم ماذا؟

(١٦) خطة الخروج من السوق

ما هو المعيار الذي بناءً عليه تحدد وجوب خروجك من السوق من عدمه؟ وكيف ستخرج من السوق؟

(١٧) فريق العمل

أذكر بيانات أعضاء فريق عملك مع توضيح مؤهلاتهم العلمية والدراسية وخبراتهم .

(١٨) حقوق الملكية الفكرية

هل ينطوي مشروعك علي حقوق ملكية فكرية؟ ما هي؟ أذكر رقم وتاريخ تسجيلها المحلي أو الدولي ورقم وتاريخ الإيداع؟

(١٩) المرفقات "صور من أصول وسوف يتم الإطلاع فقط علي الأصول في المقابلة"

صور المنتج - عقد تأسيس الشركة (في حالة وجود شركاء) - السجل التجاري - البطاقة الضريبية - عقد إيجار مقر النشاط

وثائق الملكية الفكرية - وثائق ملكية العلامة التجارية - الجوائز