 

**BUSINESS PLAN FORMAT**

Entrepreneur name : إسم صاحب المشروع

Batch:المجموعة :

Company nameإسم الشركة :

Location/Country: موقع العمل/البلد

Educational qualifications: المؤهلات التعليمية

Working experience: خبرة العمل

Special/Additional training: تدريبات اضافية/خاصة

**l. Executive summary الموجز التنفيذي. I**

 (essay – 3 to 4 pages) (3 الى 4 صفحات)

Detail the following components in regards to your business concept:

تفاصيل فكرة العمل:

Viability of your business concept (relevance to the market, presence of demand in the market, achievability, and others)

جدوى خطة العمل (الصلة بالسوق, ووجود الطلب في السوق, وقابلية الانجاز, وغيرها).

Efforts taken to planning your business concept

اقبال السوق على الفكرة

Capability of the management (relevance of their skillsets and experience level)

وصف المهارات و مستوى الخبرات المتواجدة

Marketing strategy planned

 الخطة التسويقية الاستراتيجية

Competitive advantages of your business

وصف المزايا التنافسية لفكرة عملك

Financial projections and your reasoning/basis behind your forecasts. (accuracy, comprehensiveness, comparative figures if available)

التوقعات المالية (الدقة و الشمول و الارقام المقارنة المتاحة)

The appeal towards other lenders and investors

طريقة عرض الدائينين و المستثمرين اللآخرين

**II. Product and services المنتج و الخدمات II**

(essay – 2 to 3 pages. Attach visual support) (2 الى 3 صفحات. اضافة مرفقات)

Define your product/ service, demonstrating its relevance to the target market:

حدد منتجك/ خدمتك, مع توضيح مدى ملائمته مع السوق المستهدفة:

Description of the product and/ or service

وصف المنتج و/ او الخدمة

Impact on the existing service

التأثير على الاسواق الحالية

Market need for your product/ service (physical/emotional/financial or otherwise)

حاجة السوق لمنتجك/ خدمتك (المادية/ العاطفية/ المالية او غير ذلك)

**III. Competitors analysis تحليل المنافسين. III**

 (essay – 3 to 4 pages. Attach visual support) (3 الى 4 صفحات. مع اضافة مرفقات)

Identify and evaluate competitors and potential threats to your business plan:

تحديد و تقييم المنافسين و التهديدات المحتملة لخطة عملك:

Description of competitor profiles (maturity level, years of existence in target market, corporate size, local vs franchise etc.)

وصف تحليلي للمنافسين (مستوى النضج, عدد سنوات الوجود بالسوق المستهدف, وحجم الشركات, محلي/ امتياز تجاري الخ)

Existing distribution of market share

تصنيف الاسواق الحالية

Competitive positions existing barriers to entry (regulations, market saturation, high capital requirements etc.)

وضع المنافسين

Existing barriers to entry (regulations, market saturation, high capital requirements etc.)

الحواجز الموجودة لبدء خطة العمل و دخول السوق (اللوائح, تشبع السوق, متطلبات رأس المال العالية, الخ)

Existing strategic opportunities (neglected demographic or niche, malperformance by competitors, untapped market etc.)

الفرص الاستراتيجية الحالية (الاهتمامات الديمغرافية او المتخصصة, سوء الاداء من قبل المنافسين, الاسواق الغير مستغلة, الخ)

**IV. Positioning الوضع. IV**

 (essay – 2 to 3 pages. Attach visual support.) (2 الى 3 صفحات. اضافة مرفقات)

Research and provide comparative reviews between applicable competitors and your business plan:

ابحث و قدم عرض للمقارنات بين المنافسين المطابقين لخطة عملك:

Price review of competitors and your suggested pricing

 عرض اسعار المنافسين مع اسعارك المقترحة

Quality and delivery review of competitors and your product/ business

الجودة و تسليم استعراض المنافسين و منتجك/ اعمالك التجارية

Reasoning and justification regarding points 1 and 2.

الاستدلال و التبرير فيما يتعلق بالنقطتين 1 و2

**V. Target market السوق المستهدف V**

 (essay – 2 to 3 pages) (من 2 الى 3 صفحات)

Identify and define your target customers and market segments with as much detail as possible (“everybody” is not a target market):

حدد عملائك المستهدفين و قطاعات السوق بأدق تفصيل ("الكل" ليس سوقا مستهدفا)

* Age العمر
* Sex الجنس
* Income level مستوى الدخل
* Education levelمستوى التعليم
* Demographic (ethnic or national segments) الديمغرافية (قطاعات عرقية او وطنية)
* Locations (ex. Isa town market visitors, Riffa residents, Airport visitors) الموقع (مثل زوار سوق مدينة عيسى, سكان الرفاع, زوارالمطار)
* Seasonal (ex. Summer tourists, Eid shoppers) موسمي (سياح الصيف, متسوقين العيد)
* Other آخر

**VI. Marketing plan خطة التسويق .VI**

 (essay – 3 to 4 pages. Attach visual support.) 3 الى 4 صفحات. مع اضافة مرفقات)

Elaborate your marketing plan and your suggested execution in detail:

وضح الخطة التسويقية و التنفيذية المقترحة بالتفصيل:

Promotion: exact nature of your marketing and promotional activities. (message, marketing venues, address location, emotional appeal etc.)

الترويج: الطبيعة الدقيقة لأنشطتك التسويقية و الترويجية. (الرسالة, أماكن التسويق, موقع العنوان, النداء العاطفي, الخ)

Execution: methods taken to apply the above activities. (content development, publishing and posting, sourcing vs in-house etc.)

التنفيذ: الطرق المتبعة لتطبيق الانشطة المذكورة (تطوير المحتوى, النشر, الاستعانه بالمصادر داخل الشركة, الخ)

Budget (yearly budget, reasoning, viability to your other financials)

الميزانية: (الميزانية السنوية, الاستدلال, الجدوى بالنسبة الى بياناتك المالية الاخرى)

Relevance: applicability of your marketing techniques to target market.

الصلة: قابلية تطبيق تقنيات التسويق الخاصة بك لاستهداف السوق.

Annual and long-term strategy and objectives

الاستراتيجيات و الاهداف السنوية و طويلة الاجل.

**VII. Operations العمليات. VII**

 (essay – 2 to 3 pages) من 2 الى 3 صفحات)

Elaborate briefly on the operations of your business and point of sale (POS). This is where theories are translated into practice:

وضح بايجاز عمليات و آليات اعمالك و نقاط البيع. هنا يتم تحويل النظريات الى الممارسة:

Day-to-day functions and tasks

الوظائف و المهام يوما بعد يوم

Roles and responsibilities (organizational chart, job descriptions etc.)

الادوار و المسؤوليات (مخطط التنظيم, الأوصاف الوظيفية, الخ)

Ambitions (operation manuals, IT automation in 1 year etc.)

الطموحات (ادلة التشغيل, أتمته, تكنلوجيا المعلومات لمدة سنة الخ)

Challenges you expect

التحديات التي تتوقعها

**VIII. Financials**

### **Start-up costs for [YEAR]** ***تكاليف البدء ل(سنة)*** ـ (*Double-click the table to enter your details or attach your own start up costing sheet at the back of this business plan*.)



### **Breakdowns (***Double-click the table below to enter your details or attach your own profit & loss sheet at the back of this business plan.*)

###

### **Balance sheet forecast** ***(****Double-click the table below to enter your details or attach your own profit & loss sheet at the back of this business plan.*)



### **Profit and loss forecast**(*Double-click the table below to enter your details or attach your own profit & loss sheet at the back of this business plan.*)

****

### **Expected cash flow** (*Double-click the table below to enter your details or attach your own profit & loss sheet at the back of this business plan.*)



### **Break-even analysis (***Double-click the table below to enter your details or attach your own table.*)



**IX. Milestones and future plans المعالم و الخطط المستقبلية. IX**

(essay – 2 to3 pages) (من 2 الى 3 صفحات)

Describe the necessary actions needed to take your business from where it is now to where you want it to be:

اشرح الإجراءات اللازمة لنقل تجارتك الى حيث تريد

Ambition: desired scenario for your business

 الطموح: السيناريو المرغوب لتجارتك

Challenges: what obstacles you are facing or expecting to face (legal considerations, operational obstacles, financial restrictions etc.)

التحديات: ما هي الصعوبات التي تواجهها او تتوقع مواجهتها (اعتبارات قانونية، عقبات تشغيلية, قيود مالية, الخ)

Action plan: steps/ progress required to achieve your ambitions.

خطة عملك: الخطوات/ التطوير المطلوب لتحقيق طموحاتك

**X. Appendix الملحقات.X**

Attach supportive documents and visuals, including:

ارفق المستندات و الوثائق الداعمة, مع:

* CVs of key personnel السيرة الذاتية للموظفين الرئيسيين
* Marketing material المواد التسويقية
* Key contracts, strategic relationships, and MOUsالعقود الرئيسية و العلاقات الاستراتيجية و مذكرات التفاهم
* Visual support (photos/videos) دعم مرئي (صور/ فيديوهات)
* Technical informationمعلومات تقنية