



إعداد خطة عمل



- كصاحب عمل, عليك ان تقرر من البداية ما هو المنتج الذي سوف تنتجة؟ وإذا أردت الدخول في قطاع الخدمات, فيجب تحدد نوع الخدمة. لتقرر ذلك عليك الإجابة علي الأسئلة:

❖ هل يمكن ان أقوم بذلك العمل؟

❖ هل يمكن أن أبيع ما أنتجة؟

❖ هل يمكن أن احقق ربحاً من المشروع؟

- "هو التفكير المسبق بما ستقوم بعمله بخصوص ما ترغب في حدوثه في المستقبل"
- يعتبر التخطيط وسيلة للإجابة على :
  - ماذا نريد ان يحدث
  - كيف سنحقق ما نريد عمله
  - ما هي الامور التي نريد تغييرها
  - ما هي الوسائل المستخدمة للتغيير او التطوير
  - ما هي الموارد التي نحتاجها لتحقيق التغيير او التطوير
  - ما هي الفترة التي نحتاجها للتغيير والتطوير
  - ما هي الموازنة المرصودة للتغيير
  - ما هي النتائج المرجوة
  - كيف سننظم امورنا

# ماذا يعني خطة عمل؟

- خطة العمل يوضح لك وبطريقة سريعة مدى جدوي المشروع حتي تتمكن من اتخاذ القرار, هل تواصل في الدراسة التفصيلية وتنفيذ المشروع ام لا؟
- عبارة عن صفحة بيانات مختصرة ومبسطة توفر لك:
  - ❖ كم من المال والقوي البشرية الذي ستحتاجه لتأسيس مشروعك؟
  - ❖ ما هو نوع المكنات و الألات سوف تتطلبها مشروعك؟
  - ❖ ما هي المكاسب من المشروع؟

## الامور التي يجب مراعاتها عند اعداد الخطة



- اعداد خطة واقعية
- اختار المدة الاكثر ملائمة لخطتك
- ان تكون الخطة سهلة التطبيق
- ان تكون الخطة قابلة للتحقيق
- تقسيم الخطة على اشهر
- اعداد خطة مالية



# محتويات خطة العمل

## 1. ملخص المشروع (صفحة واحدة)

يفضل أن يكون الملخص بعد انتهاء من كتابة الخطة. الملخص هو الذي يتم تقديمه للممولي المشروع من بنوك او مستثمرين او شركاء حتي تحافظ علي اسرار الخطة

## 2. نظرة علي المشروع ( صفحة واحدة تقريباً)

- وصف مبسط للمشروع
- مراحل تطور المشروع إذا كان قائماً او مراحل التطور التي سيمر بها المشروع إذا كان حديثاً
- الأهداف
- عوامل نجاح المشروع

## 3. المنتج أو الخدمة المقدمة (صفحة واحدة تقريباً)

- وصف الخدمة أو المنتج
- صفاتة
- فوائد للمستهلك
- الفرق بينة وبين الموجود حالياً في السوق
- مراحل تطور المنتج أو الخدمة

## 4. تحليل القطاع والسوق (3 صفحات تقريباً)

- اجراء تحليل سووت SWOT وهي عملية تحديد مواطن القوة والضعف والفرص والتهديدات التي تواجهها
- القوة Strength
- الضعف Weakness
- الفرص Opportunities
- التهديدات Threats



## • طريقة اعداد تحليل سوت

- اعداد قائمة بنقاط القوة  
كيف ستتم الاستفادة من نقاط القوة
- اعداد قائمة بنقاط الضعف  
كيف سيتم التعامل مع نقاط الضعف
- تحليل المحيط الخارجي واعداد قائمة بالفرص المتاحة  
كيف سيتم استغلال الفرص المتاحة
- اعداد قائمة بالتهديدات  
كيف سنتعامل مع التهديدات

## 5. الخطة التسويقية (4 صفحات تقريباً)

- التسعير
- التوزيع
- الترويج ويشمل الاعلانات أو التخفيضات أو المعارض

## 6. الخطة التشغيلية (صفحتين تقريباً)

- استراتيجية التشغيل (القيمة المضافة للزبون, التكلفة, الوقت)
- نطاق التشغيل (ما الذي ستقوم به وما الذي سيقوم به غيرك)

## 7. الخطة التطويرية (صفحة واحدة)

- استراتيجية التطوير لمدة 2-3 سنوات متضمنة تطوير المنتج أو عمليات الإنتاج
- العملاء
- الموظفين

## 8. الإدارة (صفحة واحدة تقريباً)

- الهيكل التنظيمي للشركة
- الأشخاص المهمين وأدوارهم

## 9. الخطة المالية و التمويل (3 صفحات تقريباً)

من أهم أجزاء في الخطة حيث أن المشروع إذا لم يستطيع إقناع القارئ بأن هناك عوائد مالية فسيؤدي ذلك إلي فشل الخطة بالكامل

## 10. الملاحق

أي ملاحق يمكن إضافتها كالرسومات البيانية والجداول والقوائم المالية والسير الذاتية للفريق الإداري وغيرها.



أسئلة؟

