**أ.د. أحمد الشميمري مقرر ريادة الأعمال – ماجستير 531 عمل**

‏2017

نموذج خطة أعمال شاملة

نموذج إقرار تمويل المشروع

المجوعة

[اكتب عنوان الشركة]

1- ملخص تنفيذى

------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ثانيا: وصف الاعمال

1. موقع المكاتب والعنوان

------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

1. الخلفية التاريخية للشركة

------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ج- الشكل القانونى والملكية

1- الشكل القانونى

-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

2- الملكية:

-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

د- التجهيزات الحالية للشركة

--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ه- بيان الرسالة/الرؤية

1- بيان الرسالة:

-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

2- بيان الرؤية:

------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

و- غايات واهداف مشروع الاعمال

1- غايات المشروع

-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

2- اهداف المشروع

------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ز- عروض المنتج/الخدمة(المنافع، التميز،المزايا والاسباب التى تفسر لماذا سيشترى العملاء سلعتنا او خدمتنا)

المنتجات/الخدمات المقدمة

------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

1. المنافع والتفرد(التميز)

-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

1. المزايا ولماذا سيشترى العملاء المنتج/الخدمة

-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ح- كيف سنجذب عملاءنا ونحافظ عليهم؟

------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ط- كيف ستقابل او تشبع الطلب, نتفوق على المنافسين, وتقوم بالتشغيل عند مستوى مربح؟

------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ى- فرص النمو (بما فيها المكاسب المحتملة من الامتياز، اذا وجدت)

------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ثالثا: الخطة التسويقية

1. تحليل السوق

1- السوق المستهدف (ملامح العميل / من هم العملاء المستهدفين – الهوية، النوع والكمية)

------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

2- حدد المنطقة الجغرافية/المناطق المستهدفة

------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

3 - العوامل الديموجرافية للسوق (عمر العميل، النوع، مستوى الدخل، التعليم،الوظيفة، نمط الحياة, عدد الاطفال...الخ).

------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

4- المنافسة

أ- من هم المنافسين الرئيسيين لنا؟ وماهى حصصهم السويقية؟

------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ب- ماهى نقاط القوة والضعف لديهم؟ (الموقع،الموارد، الشهرة،الخدمة، الافراد،...الخ)

------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ج- ما الذى يمكن ان نتعلمه – بالتبنى او التحسين او التجنب - من العمليات التشغيلية للمنافسين، وضعهم التسويقى واعلاناتهم وعروضهم الترويجية

------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

د- ماهى عوائق الدخول لهذا السوق؟

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

5- بيئة الاعمال

أ- عوامل اقتصادية مثل النمو السكانى, الدخل, الحدود الدنيا، تكلفة المعيشة...الخ

----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

1. الاستراتيجيات التسويقية

1- الصورة الذهنية (الصورة الذهنية التى نريد بناؤها للشركة او للمنتج- مثل "التوجة بالعميل" او "الحصرية" ، "رخيص ولكن جيد او اعلى جودة" ، "السهولة او ايسر او السرعة"،...الخ)

------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

2- التسعير

أ- سعر اقل من المنافسين

--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ب- سعر اعلى من المنافسين

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ج- التسعير على اساس التكلفة مضافا اليها هامش ربح

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

د- تسعير متعدد

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ه- مصفوفة السعر/الجودة

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

3- الوضع التسويقى

أ- مبتكر/ قائد – تابع

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ب-محلى – دولى/عالمى

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ج- الجودة - السعر

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

4- خدمة العملاء

أ- عرف/اذكر خدمات العملاء التى نوفرها

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ب- ماهى نقاط القوة والضعف لخدماتنا؟

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ج- استراتيجيات تحسين خدمة العملاء

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

5- الاستراتيجية الاعلانية والترويجية

أ- حدد نقاط القوة للمنتج الرئيسى او للشركة والتى نرغب فى ترويجها والاعلان عنها؟

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ب-حدد الوسائل الاعلانية التى سنستخدمها – الصحف،التلفزيون،الراديو،المجلات، ادلة الصفحات الصفراء، اللوحات الاعلانية، البريد المباشر،الاتصال الشخصى،المعارض التجارية،(مع تحديد التكرار او عدد مرات الاستخدام والميزانية والتكلفة).

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ج- اشرح اوبرر لماذا تعتبر الوسائل التى تم اختيارها اكثر فاعلية من حيث التكلفة؟

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

6- منافذ البيع

أ- تسويق متعدد المستويات

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ب- من خلال مراكز اعمال غير مركزية

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

7- اتجاهات السوق

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

8- البحوث والتطوير

أ- تحسينات المنتج/الخدمة

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

-------------------------------------------------------------------------------------

ب- ادلة مراجعة الانظمة/التشغيل

--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

-----------------------------------------------------------------------------------

رابعا: الادارة والتنظيم والافراد

أ- الخريطة التنظيمية

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ب- الملاك الرئيسيين ومجلس الادارة

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ج- اللجان التنفيذية

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

-----------------------------------------------------------------------------------

د- الوظائف والمسئوليات

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ه- فريق الادارة

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

و- خلفية وخبرات اعضاء الادارة الرئيسيين

أ- ارفق السير الذاتية الموضحة لنقاط القوة والضعف لفريق اومجلس الادارة بما فيها الخبرات الوظيفية السابقة.

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

-----------------------------------------------------------------------------------

ب- حدد الاحتياجات المستقبلية من المديرين والافراد اللازمين للتواكب مع نمو الشركة.

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

-----------------------------------------------------------------------------------

ج- حدد نقاط الضعف وما تنوى عملة لتحسين/تدعيم الافراد لتحقيق اهداف الشركة.

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

-----------------------------------------------------------------------------------

خامسا الخطة المالية

1. متطلبات الموازنة

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

-----------------------------------------------------------------------------------

1. مصادر التمويل

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ج- القوئم المالية التقديرية ( تنبؤ لمدة 5 سنوات)

1- قائمة الدخل

2- قائمة تدفق الاموال

3- قائمة الميزانية

د- التحليل المالي

1- سيولة الشركة ككل

* 1. نسبة التداول
  2. نسبة السيولة السريعة

2-درجة المديونية

أ-نسبة الديون

ب-معدل دوران حسابات القبض

3-الربحية

أ-معدل العائد على الاستثمار

ب-معدل العائد على حقوق الملكية

ج-نسبة المصروفات التشغيلية الى المبيعات