

إملا الأفكار مسبقًا لبناء خطة عمل تجارية

مرحبًا! لقد وصلت الى العمل في المجموعات.

هنا سوف تتعلم مبادئ التخطيط السليم للعمل التجاري وحتى تجربة بناء خطة عمل تجارية.

في هذه الفعالية يوجد 4 أقسام:

القسم أ' (5 دقائق) - اكتب قائمة بالأفكار لـ 'المصالح التجارية الصغيرة' المناسبة لأبناء الشبيبة والشباب.

القسم ب' (3 دقائق) - إختيار فكرة عمل تجاري من القائمة.

القسم ج' (15 دقيقة) - إعداد خطة عمل تجارية للفكرة التي اخترتها.
هـ-  الذي يظهر في هذا القسم سيوفر لك شرحًا حول المصطلحات في خطة العمل التجاري.

القسم د' (5 دقائق) - تقديم توصيات لخطة عمل تجارية لمجموعة أخرى.

أكمل القسم أ' فقط وبعد ذلك، سنلتقي مرة أخرى في الجلسة الكاملة

إذا كنت بحاجة الى مساعدة, توجه الى المدرب.

استمتعوا!



القسم أ' - يوجد لدي العديد من الأفكار! (5 دقائق)

اكتب قائمة بالأفكار حول "المصالح التجارية الصغيرة" المناسبة لأبناء الشبيبة أو الشباب، على سبيل المثال مجالسة الأطفال، صنع السندويشات، تصميم الملابس وما شابه.

خلفية عامة



القسم ب' - اختيار فكرة رابحة! (3 دقائق)

اختر فكرة واحدة من القائمة.

يرجى ملاحظة! يجب أن تكون الفكرة التي تختارها معقدة بما يكفي لتجربتها في التخطيط لعمل تجاري.

الفكرة التي اخترناها:



القسم ج' - إعداد خطة عمل تجارية (15 دقيقة)

قم بإعداد خطة عمل تجارية للفكرة التي اخترتها. للقيام بذلك، املأ الأقسام الستة لخطة العمل التجارية التي أمامك (في هذه الصفحة وفي الصفحات التالية).

قرارات أولية تتعلق بمجال العمل، المنتج أو الخدمة التي تنوي بيعها.



خلفية عامة

1. خلفية عامة

	اسم العمل التجاري
	المنتج/الخدمة
	مكان العمل التجاري
	المتطلبات الخاصة في تنفيذ الخدمة/ إنتاج المنتج/طريقة التسويق



متطلبات خاصة: هل أحتاج إلى مكان خاص وهل لدي مثل هذا المكان؟ هل مطلوب تأمين؟ هل مطلوب رخصة؟ هل يجب تخزين المنتجات في شروط خاصة مثل التبريد؟

المعلومات التي يجب جمعها

2. مميزات العمل

	الزبائن المحتملين
	الموردين
	المنافسين
	طرق التسويق ونشر الخيارات



- **الزبائن المحتملين:** كيف سيلبي المنتج الخاص بي احتياجاتهم، وكيف يمكنني الوصول إليهم.
- **الموردين:** من هم؟ هل توجد فروق في الأسعار وإذا كان الأمر كذلك، فأين أشتري أرخص المواد الخام؟
- **المنافسون:** هل هناك أي شخص آخر يقدم بالفعل هذا المنتج أو الخدمة في بيئتي؟ هل هناك مجال لعمل تجاري آخر مشابه؟ كيف يمكنني أن أكون مختلفًا ومتميزًا في المجال لجذب الزبائن؟ ما هي الأسعار التي يتقاضاها المنافسون أم الأسعار المقبولة في السوق؟
- **أفكار تسويقية:** ما هو أفضل مكان لعرض المنتج الخاص بي للبيع؟ كيف يمكنني نشر خدمتي؟



اكتب المصاريف المتوقعة. إذا كان ممكناً، وضح تكلفة النفقات (على سبيل المثال ستكلف المادة الخام لصنع السندويشات 100 شيكل إسرائيلي جديد في الأسبوع).

3. المصاريف والتكاليف المتوقعة

	الاستثمار الأولي (المعدات، المواد الخام، الإعلان وما شابه ذلك.)
	المصروفات الجارية (المواد الخام، السفر، الإعلان، التأمين، إلخ.)

4. مصادر التمويل الممكنة

--

القرارات التي يجب اتخاذها على أساس المعلومات التي تم جمعها

اكتب عدد المنتجات/الخدمات التي يمكن بيعها (على سبيل المثال 100 سندويش للبيع كل شهر)، وسعر كل منتج/خدمة، وإجمالي المدخولات المتوقعة في الأسبوع/الشهر.

5. المدخولات المتوقعة

عدد المنتجات أو الخدمات التي يمكن بيعها (في الأسبوع/الشهر...)	
سعر المنتج/ الخدمة (المبلغ بالشيكل)	
إجمالي الدخل المتوقع بالشيكل (في الأسبوع/الشهر...)	

تقدير الربح المحتمل

اكتب إجمالي دخلك (وفقًا للجدول 5) وإجمالي مصروفاتك (وفقًا للجدول 3). فكر الآن واكتب الربح الذي من المحتمل أن تحصل عليه. للقيام بذلك، قم بطرح إجمالي المصروفات من إجمالي الدخل.

6. الربح المتوقع

إجمالي الدخل
-
إجمالي المصروفات
=
الربح المتوقع

القسم د' - توصيات لمجموعة أخرى (5 دقائق)

فيما يلي خطة عمل تجارية لمجموعة أخرى. اقرأ الخطة وبعد التفكير، اكتب توصيات حول كيفية جعل الفكرة عملاً تجارياً مربحاً بشكل أكبر.

توصيات لجعل الأعمال التجاري أكثر ربحية

1

2

3

4

5