

ابدء

لمن هذه الخطة؟

تفاصيل العمل والمالك:

الاسم التجاري:

أسم المالك:

عنوان العمل والرمز البريدي:

رقم هاتف العمل:

رقم هاتف العمل:

عنوان المنزل والرمز البريدي (إذا كان مختلفًا عما ورد أعلاه):

رقم هاتف المنزل (إذا كان مختلفًا عن أعلاه):

عنوان البريد الإلكتروني للمنزل (إذا كان مختلفًا عن العنوان أعلاه):

القسم الاول

ملخص تنفيذي

1.1 ملخص الأعمال:

1.2 أهداف العمل:

1.3 الملخص المالي:

1.4 اسم عمالك:

1.5 خط حملة:

1.6 خطوة المصعد:

القسم الثاني

خلفية المالك

2.1 لماذا تريد أن تدير عملك الخاص؟

2.2 خبرة العمل السابقة:

2.3 المؤهلات والتعليم:

2.4 التدريب:

تفاصيل الدورات التدريبية المستقبلية التي تريد إكمالها:

2.5 الهوايات والاهتمامات:

2.7 معلومات إضافية:

القسم الثالث

منتجات وخدمات

3.1 ما الذي ستبيعه؟

منتج

خدمة

على حد سواء

3.2 صف المنتج / الخدمة الأساسية التي ستبيعه:

3.3 وصف الأنواع المختلفة للمنتج / الخدمة التي ستبيعه:

3.4 إذا كنت لن تبيع جميع منتجاتك / خدماتك في بداية عملك ، فشرح لماذا لا ومتى ستبدأ في بيعها:

3.5 معلومات إضافية:

القسم الرابع السوق

4.1 هل عملاؤك:

فرادى

الأعمال

على حد سواء

4.2 صف عميلك النموذجي:

4.3 أين يوجد عملاؤك؟

4.4 ما الذي يدفع عملائك إلى شراء منتجك / خدمتك؟

4.5 ما هي العوامل التي تساعد عملائك على اختيار الأعمال التي يشترون منها؟

4.6 هل قمت ببيع منتجات / خدمات للعملاء بالفعل؟

نعم

لا

إذا كانت إجابتك "نعم" ، فاذكر التفاصيل:

4.7 هل لديك عملاء ينتظرون شراء منتجك / خدمتك؟

نعم

لا

إذا كانت إجابتك "نعم" ، فاذكر التفاصيل:

4.8 معلومات إضافية:

القسم الخامس

البحث عن المتجر

5.1 النتائج الرئيسية من البحث المكتبي:

5.2 النتائج الرئيسية من البحث الميداني - استبيانات العملاء:

5.3 النتائج الرئيسية من البحث الميداني - اختبار التداول:

5.4 معلومات إضافية:

استراتيجية التسويق

<u>ماذا ستفعل؟</u>	<u>لماذا اخترت طريقة التسويق هذه؟</u>	<u>كم ستكون التكلفة؟</u>
<u>التكلفة الإجمالية</u>		

2.7 تحليل SWOT:

<u>نقاط القوة</u>	<u>نقاط الضعف</u>
<u>فرص</u>	<u>التحديات</u>

3.7 نقطة البيع الفريدة (USP):

<u>نقطة بيع فريدة (USP)</u>

القسم الثامن العمليات واللوجستيات

8.1 الإنتاج:

8.2 التسليم للعملاء:

8.3 طرق وشروط الدفع:

8.4 الموردين:

<u>اسم وموقع المورد</u>	<u>العناصر المطلوبة والأسعار</u>	<u>ترتيبات الدفع</u>	<u>أسباب اختيار المورد</u>

8.5 المباني:

8.6 المعدات

		إذا تم شراؤها		
<u>العنصر مطلوب</u>	<u>تملكها بالفعل؟</u>	<u>جديد أم مستعمل؟</u>	<u>تم شراؤها من</u>	<u>سعر</u>

8.7 النقل:

8.8 المتطلبات القانونية:

8.9 متطلبات التأمين:

8.10 الإدارة والموظفون:

8.11 معلومات إضافية:

إستراتيجية التكاليف والتسعير

	<u>اسم المنتج / الخدمة</u>	
A	<u>عدد الوحدات في الحساب</u>	
B	<u>مكونات المنتج / الخدمة</u>	<u>تكلفة المكونات</u>
C	<u>إجمالي تكلفة المنتج / الخدمة</u>	
D	<u>التكلفة لكل وحدة</u>	
E	<u>السعر لكل وحدة</u>	
F	<u>هامش الربح (€)</u>	
G	<u>هامش الربح (%)</u>	
H	<u>وضع علامة على (%)</u>	

القسم العاشر
 التوقعات المالية

10.1 المبيعات والتكاليف المتوقعة

شهر	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
A	<u>اسم الشهر</u>												
<u>توقعات المبيعات</u>													
B	<u>المنتج / الخدمة</u>												
C	<u>المنتج / الخدمة</u>												
<u>توقعات التكاليف</u>													
D	<u>Product/service</u>												
E	<u>الافتراضات</u> <u>(مثل الاتجاهات الموسمية)</u>												

10.2 Personal survival budget

<u>الجزء</u>		<u>التكلفة الشهرية (€)</u>
A التكاليف المقدرة	<u>رهن عقاري / إيجار</u>	
	<u>ضريبة المجلس</u>	
	<u>الغاز والكهرباء والنقط</u>	
	<u>معدلات الماء</u>	
	<u>جميع التأمينات الشخصية والتأمينات على الممتلكات</u>	
	<u>ملابس</u>	
	<u>الغذاء والتدبير المنزلي</u>	
	<u>هاتف</u>	
	<u>، إلخ.) DVD رسوم الاستئجار (تلفزيون ،</u>	
	<u>الإشتراكات (النوادي والمجلات وما إلى ذلك)</u>	
	<u>ترفيه (وجبات ومشروبات)</u>	
	<u>ضريبة السيارات والتأمين والخدمة والصيانة</u>	
	<u>نفقات الأطفال والهدايا</u>	
	<u>بطاقة الائتمان والقروض وسداد الديون الشخصية الأخرى</u>	
	<u>التأمين الوطني</u>	
	<u>آخر</u>	
	<u>إجمالي التكاليف (€)</u>	
	B	
	<u>الدخل من الأسرة / الشريك</u>	
	C المدخول المتوقع	
	<u>وقت عمل جزئي</u>	
	<u>الائتمان الضريبي للعمل</u>	

	<u>استحقاقات الأطفال</u>	
	<u>فوائد أخرى</u>	
	<u>آخر</u>	
<u>D</u>	<u>إجمالي الدخل (€)</u>	
<u>E</u>	<u>إجمالي دخل البقاء المطلوب</u>	

القسم الحادي عشر خطة بديلة

11.1 الخطة قصيرة الأجل:

11.2 خطة طويلة الأجل:

11.3 الخطة ب:

11.4 تنمة الخطة ب ...: