الفصل الرابع

كيفية إنشاء الأعمال التجارية

"لا يمكن الوصول إلى أهدافنا إلا من خلال وسيلة خطة، يجب أن نؤمن بها بشدة، والتي يجب أن نعمل عليها بقوة. لا يوجد طريق آخر للنجاح". - بابلو بيكاسو"

٤.١ نموذج الأعمال

واقعيا، يعد تسجيل عملك هو الخطوة الأولى نحو جعله حقيقيًا. ومع ذلك، كما في الحال مع خطوة التقييم الشخصي ، خذ وقتك للتعرف على إيجابيات وسلبيات الكيانات التجارية المختلفة. ستحتاج أيضًا إلى الحصول على التراخيص والتصاريح التجارية المناسبة. اعتمادًا على النشاط التجاري ، قد تكون هناك أيضًا لوائح خاصة بالمدينة أو المقاطعة أو الولاية (انظر إلى الفصل الخامس). تحدثنا في الفصل الثالث عن من حلم إلى فكرة. قبل البدء، يجب عليه التحدث مع معارفه، وإذا أمكن، المتخصصين في مجال الأعمال. عليه أن يتأكد من أن إجابات المحاورين صادقة وليست خيرية فقط. أيضًا ، لا ينبغي لرجل الأعمال المستقبلي أن يثبط عزيمته بسبب بعض الآراء السلبية. ولكن إذا كانت الغالبية العظمى من الآراء سلبية وكانت حجج المحاورين صلبة ومنطقي ، فهذا يعني أن الفكرة لا تملك أي إمكانات. خلاف ذلك، يمكن أن يبدأ العمل في الشركة ويجب عليك وضع خطة عمل.

بأبسط العبارات، خطة العمل هي خارطة الطريق - و هو ما ستستخدمه لمساعدتك على تخطيط تقدمك و سيحدد الأشياء التي تحتاج إلى القيام بها من أجل الوصول إلى أهدافك. بدلاً من التفكير في خطة العمل كوثيقة ضخمة لن تستخدمها إلا مرة واحدة (ربما للحصول على قرض من أحد البنوك)، فكر فيها على أنها أداة لإدارة كيفية نمو عملك وتحقيق أهدافه.

هل تريد بعض النصائح و الحيل، نصائح حول تخطيط الأعمال (أنظر أيضا إلى الفصل السادس، الصفحة ١٤٣) قد تبدو كتابة خطة عمل أمرًا شاقًا إذا لم تقم بذلك من قبل. ومع ذلك، فهو شيء لا يمكنك تأجيله أو تجاهله. يعد وجود خطة عمل سليمة أمرًا بالغ الأهمية لاستمرار عملك وتطويره (انظر أيضًا إلى الفصل الرابع).

بينما يمكنك استخدام خطة عملك كجزء من عرضك للمستثمرين والبنوك ، ولجذب الشركاء المحتملين وأعضاء مجلس الإدارة، فإنك ستستخدمها بشكل أساسي لتحديد استراتيجيتك وتكتيكاتك وأنشطتك المحددة للتنفيذ، بما في ذلك المعالم الرئيسية والمواعيد النهائية و الميزانيات والتدفق النقدي.

في الواقع ، لا يجب أن تكون خطة العمل وثيقة رسمية على الإطلاق إذا لم تكن بحاجة إلى تقديم خطتك إلى الغرباء. بدلاً من ذلك، يمكن أن تتبع خطتك عملية التخطيط الهزيل التي تنطوي على إنشاء عرض تقديمي، والتنبؤ بأرقام عملك الرئيسية، وتحديد المعالم الرئيسية التي تأمل في تحقيقها، وفحوصات التقدم المنتظمة حيث تقوم بمراجعة خطتك.

إذا لم تكن تقدم للمستثمرين ، فلا تفكر أنه عرض رسمي ، ولكن بدلاً من ذلك، نظرة عامة عالية المستوى حول هويتك، والمشكلة التي تحلها، والحل الخاص بك للمشكلة، والسوق المستهدف، و التكتيكات الرئيسية التي ستستخدمها لتحقيق أهدافك. حتى إذا كنت لا تعتقد أنك بحاجة إلى خطة عمل رسمية ، يجب أن تمر من عملية التخطيط على أي حال. ستساعد العملية في الكشف عن أي ثغرات أو مجالات لم تفكر فيها جيدًا بما يكفي. إذا كنت بحاجة إلى كتابة وثيقة خطة عمل رسمية، يمكنك اختيار اتباع المخطط التفصيلي أدناه.

تتضمن خطة العمل القياسية تسعة أجزاء:

1. الملخص التنفيذي
2. السوق المستهدف
3. منتجات و خدمات
4. خطة التسويق والمبيعات
5. المعالم و المقاييس
6. نظرة عامة للشركة
7. فريق الإدارة
8. خطة مالية
9. الملحق

إذا كنت ترغب في الحصول على معلومات مفصلة حول كيفية كتابة خطة عمل لتقديمها إلى البنوك أو الممولين، فهناك الكثير من الموارد عبر الإنترنت، بما في ذلك دليلنا الشامل الخاص.

سوف تجد أيضًا المئات من نماذج الخطط الخاصة بصناعات معينة على منصتنا وموقعنا الإلكتروني. استخدمها على راحتك، ولكن كن مستعدًا لتكييفها حسب احتياجاتك الدقيقة. لا يوجد عملان متشابهان! هناك العديد من الطرق التي تساعد رائد الأعمال في بناء شركته / شركتها: Design Thinking ، Business Canvas Model ، Lean Start-up ، إلخ. أدناه نقدم لكم مثالين من نموذج الأعمال.

يُنصح دائمًا باستشارة المتخصصين في القانون والضرائب. يمتلك المتخصص رؤية جيدة للتنظيم في المجال و خبرة قيمة، لذلك فهو/هي يمثل مصدرًا كفؤًا وموثوقًا، حيث يمكنه التركيز على التفاصيل المهمة لرائد الأعمال. يمكن لهؤلاء المتخصصين تأكيد جدوى فكرة العمل، و كذلك تقديم نصائح مفيدة للغاية، مثل المكان الأفضل لفتح العمل أو المتطلبات التي يجب قضائها من أجل الحصول على بعض المزايا القانونية. بعد استشارة المتخصصين في القانون والضرائب، تكون لدى صاحب المشروع فكرة أوضح عن عمله. في هذه المرحلة ، يبدأ رائد الأعمال في التفكير في شكل التنظيم القانوني لأعماله (ريادة الأعمال الفردية، شركة محدودة، إلخ). هذه النماذج خاصة بكل بلد.

إضافة إلى ذلك، يمكن لرجل الأعمال تطوير أعماله بناءً على الحدس، لكن فرص النجاح ضئيلة للغاية. من الأفضل تطبيق طريقة تم اختبارها مثل Lean Startup أو مخطط نموذج العمل التجاري، كما هو موضح أدناه.