



الفصل السادس ٤، ٦. نصائح و حيل حول تخطيط الأعمال

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 إلى الفصل الرابع أيضًا).

(١٠ نصائح و حيل لكتابة خطة عمل (لا تزال الرسوم المتحركة بحاجة إلى أن تنتج لعشر نصائح و حيل أدناه

٦.٤.١ طبق خطة عملك على جمهورك

نقطة البداية لأي خطة عمل هي الجمهور. من سيقراها؟ ما هو الغرض من الخطة - هل هو تأمين التمويل؟ ربما تحتاج إلى جذب شريك تجاري. على الرغم من أن الحقائق والأرقام الأساسية ستبقى كما هي، يمكنك تطبيق إصدارات مختلفة من خطتك على احتياجات جمهور معين. على سبيل المثال، سيبحث المستثمر المحتمل عن شرح واضح لكيفية حصوله على عائد جيد على استثماراته. سيطلب مدير بنك دليلًا على قدرتك على سداد القرض قبل تقديم التمويل.

٦.٤.٢ ابحث عن السوق بدقة

كما سيعرف مشاهدو سلسلة Dragon's Den في بي بي سي، يركز المستثمرون المحتملون بشكل كبير على المعرفة بالسوق، ولهذا السبب يجب أن يكون بحثك دقيقًا. يجب أن تكون المعلومات المتعلقة بسوقك مفصلة في خطة عملك، ويجب أن تُظهر وعيًا كبيرًا بالفرص والتهديدات التي تتطلب مراعاة نقاط القوة والضعف لديك.

٦.٤.٣ حدد منافسيك

لفهم السوق الخاص بك، يجب أن تتعرف على جميع المنافسين - من هم، ونقاط القوة والضعف لديهم والآثار المحتملة على عملك. تواجه جميع الشركات منافسة - يجب أن توضح خطتك أن لديك استراتيجية واضحة للتعامل مع جميع منافسيك.

٦.٤.٤ انتبه للتفاصيل

يجب أن تصل خطة عملك إلى الموضوع، ولكن يجب أن تتضمن تفاصيل كافية لضمان حصول القارئ على المعلومات التي يحتاجها لفهم عملك. يجب أن تجعل خطتك الناس يؤمنون بقدرتك و مهنتك، يعني أنه لا ينبغي أن تكون هناك أي أخطاء إملائية أو أخطاء أو اعتراضات غير واقعية أو أرقام خيالية.

٦.٤.٥ ركز على الفرصة التي تقدمها شركتك الناشئة للمستثمرين

إذا كنت تبحث عن استثمار، فقم بوصف الفرصة بوضوح. لماذا قد يستثمر شخص ما في شركتك الناشئة بدلا من شركة أخرى؟ ما هو عرض البيع الفريد الخاص بك - ما الذي يجعلك مميزًا؟ لماذا سيشتري الناس منك؟ يجب أن تجيب خطتك على كل هذه الأسئلة الرئيسية.



٦.٤.٦ لا تترك الحقائق المهمة

بشكل أساسي، يجب أن تصف خططك منتجاتك/خدماتك و عملائك و منافيسك و فريق الإدارة و العمليات و البيانات المالية و أهداف التنمية و الاستراتيجية. إذا فاتتك الحقائق الأساسية، فلن ينعكس ذلك عليك جيداً عندما تقدم خططك للآخرين

٦.٤.٧ احصل على معلوماتك المالية بشكل صحيح

ستواجه المعلومات المالية لخطّة عملك تحدياً خاصاً. يجب توثيق التدفق النقدي بالكامل، ويجب أن تكون تنبؤات المبيعات لديك قائمة على أسس جيدة. في حين أن التنبؤ بالتكاليف أسهل من التنبؤ بالمبيعات، يجب تضمين كليهما. إذا كانت الأرقام ليست حقا الشيء الخاص بك، فاطلب المساعدة عند إعداد خطة عملك، ربما من محاسب أو مستشار موثوق به آخر.

٦.٤.٨ اجعل لخصك التنفيذي مقتعاً

يمكن القول إن ملخص التنفيذي هو أهم جزء في خطة عملك. سيقراه أولاً القراء الأكثر خبرة، حتى يتمكنوا من اكتشاف الحقائق و الأرقام الأساسية بسرعة. إذا لم يشغلهم ملخصك التنفيذي و يشجعهم على القراءة، فستخسر المعركة. يقدم الملخص التنفيذي أرقاماً رئيسية و يكتف استراتيجيتك في النقاط الرئيسية. على الرغم من ظهوره في الجزء الامامي من الوثيقة، اترك كتابته حتى النهاية. بكل الوسائل، اجعله جذاب و مثير للإعجاب - ولكن اجعله واقعيًا

٦.٤.٩ اطلب رأياً ثانياً من مدرب الأعمال

بمجرد الانتهاء من مسودة خططك، قم بمراجعتها بشكل مستقل. اختر شخصاً يمكنه تقديم نقد مستقل و بناء - ربما محاسباً أو مستشاراً تجارياً. قد تتمكن غرفتك التجارة أو وكالتك المشاريع من المساعدة. قد تؤدي مراجعتهم إلى طرح أسئلة تحتاج إلى معالجتها في مسودة منقحة.

٦.٤.١٠ تنفيذ خطة عملك بشكل صحيح

يجب أن تكون خطة العمل أداة تستخدمها للحكم على الأداء و توجيه استراتيجيتك و تطوير عملك. و ينبغي أن تحتوي على أهداف و مواعيد نهائية و مسؤوليات محددة. يجب مراجعتها و تحديثها بانتظام. ستساعد خطة العمل الفائزة في ضمان استمرار تركيز عملك على مل يجب القيام به لتحقيق أهدافه الرئيسية.

٦.٥ عوامل النجاح

من المهم جداً اختيار المؤشرات الصحيحة في تقييم الشركة الناشئة: مؤشرات قابلة للتنفيذ وليست مؤشرات تافهة. مثلاً، يمكن لمتجر كبير أن يضع مؤشراً للغرور - عدد العملاء، ولكن المؤشر القابل للتنفيذ هو حجم الإيرادات في اليوم. قد يزداد عدد العملاء، لكن يمكنهم الشراء بشكل أقل في الوقت المناسب.



٦.٦ عشر نصائح و حيل للوصول إلى النجاح كرجل أعمال

إليك أفضل 10 نصائح و حيل لمساعدتك على أن تصبح رائد أعمال ناجحاً

(مصدر:

<https://www.santam.co.za/blog/business-advice/10-tips-for-becoming-a-successful-entreneur/>)

٦.٦.١ قم بعمل تخطيط قوي للأعمال

يلعب التخطيط دوراً مهماً في نجاح أي عمل. تعتبر خطة العمل (انظر إلى الفقرة السابقة و الفصل الرابع أيضاً) مكاناً جيداً للبدء - تحديد مهارتك ونقاط ضعفك، وما تقدمه، وكيف أنه فريد من نوعه، وكيف تخطط لزيادة عرضك. علاوة على ذلك، حاول أن تعد نفسك عقلياً وعملياً لأي شيء يمكن أن يحدث بشكل خاطئ وكيف ستتعامل معه. على سبيل المثال، ماذا يحدث إذا أصبت؟ ماذا لو دفع لك العملاء شهراً متأخراً؟ ماذا لو أثرت عليك كارثة الطقس؟ أو مورد موثوق به يفلس؟

٦.٦.٢ استعد للتحديات المالية

كان التدفق النقدي التحدي الأكبر لهم عند بدء عمل تجاري (المسح). تعامل مع ضربات التدفق النقدي عن طريق توفير نفقات شهرية أو عن طريق الإبداع في كيفية خفض النفقات العامة. يمكنك أن تقدم للعملاء خصماً إذا دفعوا وديعة أو المبلغ الكامل مقدماً، أو حتى حافزاً - مثلاً ادفع 10% أقل إذا قدمت منتجك أو خدمتك قبل أسبوع. مهما فعلت، كن حذراً للغاية من الديون- فهذا أحد أكبر أسباب نجاح الأعمال الصغيرة.

٦.٦.٣ كن حذراً - تذكر أنك تبدأ نشاطاً تجارياً

قاوم إغراء الانفاق على المكاتب الفاخرة والمعدات باهظة الثمن والتسويق الفائق. يعتمد مصدر رزق شركتك على ما هو موجود في محفظتك، لذلك يجب فحص كل راند وسنت ثلاث مرات. حافظ على انخفاض النفقات العامة وقم بإدارة التدفق النقدي بشكل فعال. بالنسبة لأحد الناجحين من 1001 يوماً، جيمي بابك، كان هذا يعني التخلي عن متجر فعلي في البداية وبيع بضاعته في السوق؛ بالنسبة إلى الثنائي التصميم JesseJames، كان ذلك يعني مشاركة أماكن عملهم مع الشركات الصغيرة الأخرى.

٦.٦.٤ اطلب المساعدة!

هناك الكثير من الموارد المتاحة للتواصل مع الشبكة وتبادل المعرفة والمشورة. الشبكة ليست مجرد فرص عمل جديدة؛ يمكن أن تكون مصدراً رائعاً للدعم والأفكار الجديدة. احضر فعاليات شبكات الأعمال الصناعية والإقليمية الخاصة بك. اطلب المشورة ممن حولك (مثل الوسيط أو مدير البنك أو المالك أو الشركات المجاورة) ، أو المنتديات عبر الإنترنت ومجموعات مجتمع Facebook في منطقتك.

٦.٦.٥ ضع ثقتك في مرشد موثوق



يمكن أن يكون أحد أفراد العائلة أو رئيسًا أو زميلًا سابقًا أو حتى مصدرًا موثوقًا أو مدونة عبر الإنترنت. المرشد هو لوحة سبر لا تقدر بثمن - شخص كان في مكانك؛ شخص يمكنك معه إجراء عمليات تحقق منتظمة غير قضائية، لم يكن لدى 61.9% من المستجيبين في استطلاعنا أي موجهين - ولكن أولئك الذين قالوا إنهم وجدوا أن المرشدين لهم تأثير إيجابي كبير على أعمالهم.

قالت رائدة أعمال شاركت في استطلاعنا: "لقد دفعني مرشدي إلى ما هو أبعد من مخاوفي الكبرى". وتتفق مريم جاكويت هاريس من شركة Cooked Inc قائلة: "ليس الشخص الذي سيتولى المسؤولية". "إنه شخص سوف يعتني بك ويساعدك."

٦.٦.٦ التسويق على ميزانية صغيرة

يعتبر تسويق نشاطك التجاري الجديد أمرًا في غاية الأهمية، ولكن لا يجب أن يكون باهظ التكلفة. وسائل التواصل الاجتماعي هي صديقك - إنشاء صفحة عملك على Facebook أو LinkedIn مجاني ويساعد في ترتيب بحثك على الإنترنت. لذلك يتم إرسال عنوان URL لموقعك الويب إلى محركات البحث مثل Google و Bing - إنه مجاني تمامًا.

ترقب أيضًا مجموعات Facebook المجتمعية - سيتطلب بعضها رسومًا إعلانية صغيرة بينما يسمح لك البعض الآخر بالإعلان عن عملك في أيام معينة من الأسبوع. خلاصة القول مع التسويق هو تجربة أي شيء وكل شيء. لن تعرف ما الذي سيعمل لك حتى تجربه.

٦.٦.٧ اعتني بالرقم الأول

ريادة الأعمال هي أسلوب حياة - لقد انتهت أيام 9 إلى 5. هذا لا يعني أنه يجب عليك العمل على أرض الواقع. مارس الرياضة بانتظام وتناول الطعام الصحي وابتعد عن وقت للاسترخاء وإلا سينتهي بك الأمر إلى أن تكون أقل إنتاجية. من المجيبين من رواد الأعمال، قال 64% إنهم اضطروا للتخلي عن الوقت الثمين مع عائلاتهم وأصدقائهم بسبب مسؤوليات العمل (المصدر:)

سيساعدك العمل على مهاراتك في إدارة الوقت على توفير الوقت الكافي في يومك لقائه مع أحبائك.

٦.٦.٨ كون فريقًا يشارك رؤيتك

الأمر بسيط: الأشخاص العظماء يؤسسون شركة رائعة. مع نمو عملك، قد تحتاج إلى تعيين موظفين. أولاً، خذ الوقت الكافي لإجراء مقابلات مع الأشخاص بدقة للتأكد من ملاءمتهم لثقافتك ومشاركتهم قيمك. ثانيًا، قد يكون من الصعب التخلي عنها ولكن من المهم معرفة كيفية تفويض المهام. أخيرًا، لا تتوقع أن يكون الناس مستنسخين لك. كن منفتحًا على الآراء والاقتراحات الجديدة. من الجيد دائمًا الحصول على وجهات نظر جديدة حول طرق العمل القديمة.

٦.٦.٩ التعلم مدى الحياة

بدء عملك الخاص هو عملية مستمرة للنمو والتعلم. من المهم أن تتري نفسك بالمهارات العملية والعاطفية. ألق نظرة على موارد التعلم الإلكتروني المجانية أو منخفضة التكلفة مثل Hubspot Academy و Udemy و Inc.edu.

قم بتطوير مشروعك أو مهاراتك في إدارة الوقت، و تعلم برنامجًا برمجيًا جديدًا أو علم نفسك كيفية إدارة حملاتك الخاصة على وسائل الإعلام الاجتماعية. يمكنك أيضًا العمل على مهاراتك في الإدارة والعرض التقديمي والتحفيز. إذا كنت تسافر كثيرًا، فإن المدونات الصوتية وأشياء مثل محادثات TED هي طرق رائعة لإلهام نفسك و تثقيفك



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



٦.٦.١٠ احتفظ على مشروعك

أفضل رواد الأعمال لا يسعون للمخاطرة، بل يسعون لتقليل المخاطر. يعد التأمين على الشركات الصغيرة أحد أفضل الطرق لرعاية مصدر رزقك، كما أنه ميسور التكلفة أكثر مما تعتقد. تأكد من تغطية مخزونك الثمين ومبانيك في حالات الطوارئ مثل الحريق أو السرقة.