



WOMEN IN TECHNOLOGY

المرأة والتكنولوجيا
LEARN. CONNECT. ACHIEVE.



(أوراق خطة المشروع)

(شهر، سنة)



(اكتبي اسم المنظمة)

خطة المشروع

(الدخلي العام هنا)

معلومات الاتصال العامة

الاسم:

العنوان:

رقم الهاتف:

البريد الإلكتروني:

موقع الانترنت:

ضعي شعار المنظمة هنا



ملخص تنفيذى

وصف ونظرة عامة

1.1	وصف فرص المشروع
1.2	وصف المشروع
1.3	رسالة المشروع
1.4	الأهداف العامة طويلة الأجل للمشروع
1.5	الأهداف الفرعية للمشروع
1.6	مخاطر المشروع

استراتيجية التسويق

2.1	المنافسة
2.2	تحليل SWOT
2.3	العميل
2.4	المنتج أو الخدمة
2.5	التسعير
2.6	الموقع أو التوزيع
2.7	الترويج
2.8	استراتيجية التسويق
2.9	التنبؤ بالمبيعات

عمليات المشروع

3.1	تكاليف الإنتاج
3.2	المقر والصيانة



الأجهزة والمعدات	3.3
الأثاث والأدوات الثابتة	3.4
متطلبات العمالة والمرتببات	3.5
الضرائب: ضرائب المرتببات وغيرها من الضرائب	3.6
متطلبات المصروفات ورأس المال	3.7

الجوانب المالية

موازنة التشغيل	4.1
الربح والخسارة	4.2
مصروفات رأس المال	4.3
استراتيجيات التسعير	4.4

الإضافات الاختيارية

تمويل بدء المشروع	5.1
-------------------	-----

الملاحق وقائمة المصطلحات



تعليمات: الأسئلة المتاحة في كل قسم سوف تساعدك عند التخطيط لبدء مشروعك كي يصبح مشروعاً ناجحاً. والأسئلة المكتوبة بخط مائل سوف تساعدك لفهم نص مستند التخطيط الفعلي لمشروعك.

يتم كتابة الملخص التنفيذي بعد استكمال كل الأقسام الأخرى. وهو عبارة عن ملخص مختصر للأهداف الكلية لمشروعك، وكيف تنوي تحقيقها، وهو يجيب عن الأسئلة التالية:

ما هي فرص المشروع؟ كيف سيقوم المشروع باستغلال هذه الفرص، وما هي احتياجات العملاء؟ ما هي أهم مميزات المنتج أو الخدمة التي تقدمها وما هي خطة مشروعك؟ ما هي إيرادات مبيعاتك، وما هي التنبؤات المالية الرئيسية؟ باختصار ما هي الاتجاهات المستقبلية ذات الصلة وما هي مخاطر مشروعك؟ لماذا يرجح نجاحك بشكل متميز؟

1.1 وصف فرص المشروع

من هو العميل وما هو المنتج أو الخدمة التي يشتريها؟
كيف يقوم العميل باستخدام المنتج أو الخدمة / لماذا يشتريها؟
ما هي احتياجات العملاء الغير متاحة حالياً؟
هل تزداد احتياجات العملاء في السوق؟
ما هي التغييرات التي تحدث وتؤثر علي خيارات الشراء؟
كيف خطرت لك هذه الفكرة؟
لماذا من المرجح أن تنجح في مشروعك بشكل متميز؟

1.2 وصف المشروع

ما هو المنتج أو الخدمة التي تقدميها؟
لماذا يعد منتجك متميز؟
من هو العميل؟
أين ستبيعين منتجك أو خدمتك؟
لماذا يشتري العملاء المنتج / الخدمة التي تقدميها؟
متي ستكونين مستعدة لبيع المنتج؟
هل تعتقدين أنكِ قمتِ بالتخطيط بشكل كاف؟ ما الذي تحتاجين إليه لإجراء مزيد من الدراسات بخصوص المشروع؟

1.3 رسالة المشروع

ما هو الهدف الكلي من المشروع؟
ما هي الخدمة التي يقدمها المشروع ولمن؟
لماذا يعد ذلك ذو قيمة أو لماذا يعد هاماً؟
بمّ يتميز المشروع عن المشاريع الأخرى الحالية أو المستقبلية؟

1.4 الأهداف العامة طويلة الأجل للمشروع

ما هي الإسهامات طويلة الأجل للمشروع بالنسبة لصاحبة المشروع، والعميل، والمجتمع أو المستثمر؟ فكري في الأرباح، وابتكارات المنتج، والرفاهية الاجتماعية. وليس بالضرورة أن تكون هذه الأهداف قابلة للقياس.



1.5 الأهداف الفرعية للمشروع

ما هي الإنجازات الموضوعية التي يمكن قياسها والمتوقعة كل عام في العام الأول؟ في الخمس سنوات الأولى للمشروع؟
ما الذي ترغبين في عمله؟ متى؟

1.6 مخاطر المشروع

ما هي المخاطر الممكنة في هذا المشروع؟
ما هي الاتجاهات المستقبلية التي تؤثر علي السوق بالنسبة للمنتج أو الخدمة التي تقدمها؟
كيف تتوقعين تقليل أثر هذه الاتجاهات علي مشروعك؟

2.1 المنافسة

ما هي الشركات الرئيسية التي تقدم منتجات أو خدمات مماثلة لمشروعك؟
وبالنسبة لكل منها:
ما الذي يحبه العملاء في منتجهم؟ وما الذي لا يحبونه؟
من هم عملائهم؟
ما هو سعر منتجاتهم؟
ما هو سبب نجاحهم؟
ما هي نقاط ضعفهم المحتملة؟
كيف سيكون مشروعك مختلف عن المشاريع الأخرى وأفضل منهم؟

2.2 تحليل SWOT

فكري في المشروع الذي تخططي لبدء
ما هي أعظم نقاط قوته؟
ما هي أكبر التحديات التي علي المشروع مواجهتها؟
فكري في السوق والمنطقة.
ما هي التأثيرات الخارجية علي مشروعك؟
ما هي فرص مشروعك؟
ما هي التهديدات التي تواجه المشروع؟

2.3 العميل

من هو عميلك؟
ما الذي يحتاج إليه العميل وغير متاح في الوقت الحالي؟
أين سيقوم العميل بشراء منتجك أو خدمتك؟
هل لديه المال لشراء منتجك أو خدمتك؟
كم عدد العملاء في مجال مشروعك؟
كم عدد مرات شراء العميل لمنتجك أو خدمتك؟

2.4 المنتج أو الخدمة

ما هي المنتجات أو الخدمات التي تقدميها؟
ما هي الخبرة العملية / العلمية التي تتمتعين بها لإنتاج المنتج أو تقديم الخدمة؟
ما هي طاقة مشروعك لإنتاج المنتج أو تقديم الخدمة؟



هل تحتاجين إلي إيجاد مصادر أي مادة من المواد اللازمة للمنتج؟ هل يمكنك الحصول علي كافة المدخلات اللازمة؟

كيف ستحافظين علي جودة منتجك وتوريداتك؟
كيف يمكنك تطوير المنتج أو الخدمة في المستقبل؟

2.5 التسعير

هل ترغبين في جذب العملاء؟ ما هو السعر الذي تعتقدين أنك سوف تضعينه لعمل ذلك؟
كم سيكلفك صنع وتسليم المنتج إلي عميلك؟
ما هو نطاق الأسعار التي يدفعها العملاء حالياً لنفس المنتجات أو الخدمات أو المنتجات والخدمات المماثلة؟
هل منتجك أو خدمتك جديد وأكثر قيمة من المنتجات الأخرى المتاحة في السوق حالياً؟ هل يمكن بيعه بسعر أعلى بسبب ذلك؟
ما هي قيمة المنتج أو الخدمة بالنسبة للعميل؟
ما هو السعر الذي ستتقاضينه مقابل منتجك أو خدمتك؟ لماذا؟
ما هي التحسينات التي ستجربها علي الخدمة أو المنتج وسوف تزيد من قيمته؟

2.6 المكان أو التوزيع

أين ستقومين ببيع المنتج أو الخدمة التي يقدمها مشروعك؟
هل الموقع مناسب بالنسبة للعملاء؟
هل تحتاجين إلي نقل منتجك؟ إذا كان الأمر كذلك، فكيف تقومين بذلك؟

2.7 الترويج

هل ترغبين في قول شيء عن منتجك؟
من هو الجمهور المستهدف الذي تريد به أن يعرف منتجك؟
أين سيرى عميلك رسالة مشروعك؟
كم سيكلفك توصيل الرسالة للعميل؟

2.8 استراتيجية التسويق



حددي بوضوح كيف ترغبين بأن يري العملاء المستهدفين مشروعك.
ما هي الرسائل التي تعبر عن تميز منتجك أو خدمتك؟
ما هي الوصف التي يميز مشروعك عن منافسيك؟

من هو عميلك المستهدف وكيف تقومين بالوفاء باحتياجاته؟
ما هي الصور والرسائل الرئيسية التي ترغبين بأن يراها المجتمع عن مشروعك وعن منتجك الفريد أو خدمتك المتميزة؟

2.9 التنبؤ بالمبيعات

صفي جميع الأشخاص الذين قد يكونوا مهتمين بالمنتج أو الخدمة التي تقدمينها.
من بين إجمالي العملاء هل هناك مجموعة يرجح أن تشتري منتجك؟
كم عدد الأشخاص في تلك المجموعة والتي يمكن أن يصل إليها مشروعك؟
كم عدد الخيارات التنافسية المتاحة لهذه المجموعة؟
استخدمي أداة تتبع التنبؤ بالمبيعات

ادخلي أداة تتبع التنبؤ بالمبيعات

ما هو عدد العملاء المرجح تعاملهم مع مشروعك كل شهر في السنة الأولى؟
ما هي أنماط شراءهم؟ هل سوف يشترون مرة واحدة؟ أم هل سيقومون بعمليات شراء متكررة؟ كم عدد المواد التي سيقومون بشراءها في كل عملية شراء؟
ما هي كمية المبيعات التي يتوقعها مشروعك من كل عميل شهرياً؟
ما هو السعر الذي ستتقاضينه من العميل عن كل منتج أو خدمة؟
ما هي إيرادات المبيعات المتوقعة للسنة الأولى؟
هل من المرجح مقارنة المبيعات أو أنها ستكون أعلى في السنوات المستقبلية؟
إذا كان يوجد أكثر من نوع من العملاء أو أكثر من نوع من المنتجات أو الخدمات، قومي بإعداد تنبؤ لكل مجموعة، وقومي بالمثل بالنسبة للمجموعات الأخرى ثم اجمعي التنبؤات لتقدير الربح الإجمالي للمشروع.
قومي بدراسة وفحص التنبؤ. هل يبدو واقعياً ويمكن تحقيقه؟ هل التنبؤ متفائل أكثر من اللازم؟ هل إيرادات المبيعات تستحق الجهد المبذول للتنبؤ بها؟



3.1 تكاليف الإنتاج

ما هي المواد اللازمة لكل منتج أو خدمة تخططين لبيعها؟
هل يوجد تكاليف أخرى ترتبط مباشرة بالإنتاج مثل المواصلات؟

3.2 المقر والصيانة

ما هي التكاليف المتكررة مثل الإيجار والمنافع والهاتف والانترنت والتأمين والبريد والمصرفيات البنكية ومصرفيات التأمين؟
إذا كنت ستقومين بشراء عقار فهل سيكون مصرف يتم سداه لمرة واحدة، وهل ينبغي تضمينه باعتباره ضمن مصرفيات التشغيل.

3.3 الأجهزة والمعدات

هل تحتاجين إلي أي معدات للإنتاج أو للانتقالات؟
هل تحتاجين إلي معدات مكتبية أو أجهزة كمبيوتر؟
إذا كنت ستقومين بشراء المعدات، هل سيكون مصرف يتم سداه لمرة واحدة، وهل ينبغي تضمينه باعتباره ضمن مصرفيات التشغيل.
إذا كنت ستقومين بتأجير المعدات فما هي تكلفة التأجير؟
ما هي تكاليف الصيانة؟

3.4 الأثاث والأدوات الثابتة

هل تحتاجين إلي أثاث أو أدوات ثابتة (أضواء مثلاً) من أجل العمل أو تقديم خدمات لعميلك؟

3.5 متطلبات العمالة والمرتبات

هل سيكون لديك أي موظفين؟
كم ستكون تكلفة مرتباتهم والمزايا التي سيحصلون عليها؟



3.6 الضرائب: ضرائب المرتبات وغيرها من الضرائب

ما هي الضرائب التي يجب عليك سدادها؟ ضريبة مرتبات؟ ضريبة مبيعات أو ضريبة قيمة مضافة؟ مصروفات مقابل استخراج تراخيص؟

3.7 متطلبات المصروفات ورأس المال

تحديد العقارات والمباني والأثاث والأدوات الثابتة والمعدات ... الخ اللازمة من أجل مشروعك
ما هو الحد الأدنى اللازم لكي تبنى مشروعك؟
ما الذي يمكن إضافته عند نمو مشروعك؟
هل لديك خطة لشراء هذه الأشياء أم إجبارها؟ وضح سبب قرارك؟
كم ستفقين للحصول على هذه الأشياء؟

4.1 موازنة التشغيل

قومي بتسجيل وجمع مصروفات التشغيل اللازمة لتصنيع منتجك أو تقديم خدماتك.
(قومي بتضمين تكاليف المواد والعمالة والتكاليف المتكررة من الأقسام 3.1 إلى 3.6. ولا تقومي بتضمين مشتريات المعدات التي قمت بها كتكاليف لمرة واحدة)
استخدمي أداة تتبع التدفقات النقدية لتسجيل مصروفات التشغيل
ادخلي أداة تتبع التدفقات النقدية
قومي بتلخيص التفاصيل في ملخص التدفقات النقدية
ادخلي ملخص التدفقات النقدية
هل مبيعاتك تغطي مصروفاتك ويتبقي رصيد نقدي موجب؟
إذا كان الرصيد موجب كيف ستستخدمين هذا الفائض؟
قد لا يحدث هذا في بداية تشغيل النشاط.
إذا كانت المصروفات النقدية أكبر من المبيعات فهل تحتاجين إلى نقدية لتغطية مصروفات بداية المشروع؟ ما هي قيمة هذه النقدية؟
متى سيحقق مشروعك رصيد نقدي موجب؟
هل سيمكنك الحفاظ على رصيد نقدي موجب بدء من هذه المرة؟

4.2 الربح والخسارة

ما هي المبيعات التي تتوقعينها في الشهر الأول؟ وفي العام الأول؟
ما الذي ستنتقنيه في الشهر الأول؟ في العام الأول؟
هل هذا النشاط مربح؟
وضحي تقديراتك المرجحة للسنة الأولى في أداة تتبع الأرباح والخسائر
ادخلي أداة تتبع الأرباح والخسائر
هل يمكنك تحسين أرباح المشروع؟

4.3 مصروفات رأس المال

ما هي المعدات اللازمة لبدء المشروع؟
ما هي تكلفة كل بند من البنود؟
هل يمكنك بدء مشروعك بعمليات تشغيل أبسط؟



4.4 استراتيجيات التسعير

ما هي قيمة المنتج أو الخدمة للعميل؟
ما هي تكلفة المنتجات المنافسة بالنسبة للعميل؟
ما هي تكلفة المواد والعمالة لتصنيع منتجك أو تقديم خدمتك؟
ما هو السعر الذي ستتقاضينه في بداية مشروعك؟ لماذا اخترت هذا السعر؟ هل يعد سعر منتجك مقبولاً بالنسبة للعملاء؟ هل السعر يغطي تكاليف الإنتاج ويساهم في تحقيق ربح لمشروعك؟



5.1 تمويل بدء المشروع

ما الذي تحتاجين إليه لبدء هذا المشروع بالنسبة لاستثمار رأس المال المبدئي والتدفق النقدي اللازم لتشغيل المشروع؟
ما هي الموارد المتاحة لك؟ قومي بإعداد تقرير بالمدخرات الشخصية والقروض العائلية التي يمكنك تخصيصها للمشروع؟



الملاحق وقائمة المصطلحات

قومي بتضمين سيرتك الذاتية أو وصف لخبرتك في المشروع وتعليمك.
قومي بتحديد المصطلحات المحددة والمميزة المتعلقة بمشروعك.