

## نموذج مختبر التخطيط

### ورشة التخطيط للمشروع الصغير

#### نموذج مختبر التخطيط للمشروع الصغير:

على الريادي تحديد المسائل التي يجب أن يعرفها عن مشروعه من جهة والصفات التي ينبغي ان تتوفر لديه من جهة أخرى حتى يكون ناجحاً في التخطيط لمشروعه والريادي عليه أن يسأل نفسه عن:

- ماذا عنك؟
  - هل تستطيع إنشاء مشروع وإدارته بنجاح.
  - فكر في الدوافع وراء رغبتك في إنشاء مشروع خاص بك، هل أنت مستعد للعمل ساعات كثيرة كل يوم دون أن تعرف مقدار الربح الذي ستحققه في النهاية؟
  - هل لديك الصحة والحيوية وقوة الشخصية الكافية للمضي في تنفيذ فكرتك؟
  - هل تستطيع الاستغناء عن الأشياء التي تحبها من أجل النجاح بالعمل بهذه الفكرة؟
  - هل فكرة العمل هذه أهم من أي شيء تقوم به حالياً؟
  - هل توافق عائلتك على خططك لإنشاء مشروعك الخاص بك؟
  - هل عملت في مشروع مشابه للمشروع الذي تريد انشاؤه؟
  - هل عملت لدى الآخرين كمشرف أو مدير؟
  - هل تلقيت تدريبات عن إدارة مشاريع تجارية؟
- الزبائن:
  - هل تستطيع أن تحدد احتياجات زبائنك؟
  - هل جميع المشاريع في منطقتك ناجحة؟
  - هل حاولت لأن تعرف وضع المشاريع المشابهة للمشروع الذي ستقيمها في منطقتك من ناحية وفي البلد من ناحية أخرى؟
  - هل تعرف نوع الناس الذين يرغبون في شراء ما تخطط لبيعه؟
  - هل هؤلاء الناس يعيشون في المنطقة التي ستشغى بها مشروعك؟
  - هل تعتقد أنهم بحاجة إلى مشروع كمشروعك؟
  - في حالة النفي هل فكرت في إنشاء نوع آخر من المشاريع أو الانتقال إلى منطقة مجاورة؟
  - هل أن الزبائن سيفضلون الشراء من عندك أم أنهم سيتوجهون إلى المنافسين؟
- البضائع:
  - هل حددت ماذا ستبيع؟ منتجات/خدمات؟
  - هل تعرف كم يجب أن تشتري من التجهيزات لبدء مشروعك؟

- هل وجدت موردين يبيعونك ما تحتاج إليه بسعر معقول؟
- هل قارنت أسعار الموردين المختلفين وشروط التسليف؟
- **البيع:**
- هل اعتمد خطة للبيع.
- هل تعرف كيفية اجتذاب الزبائن ليشترتوا منتجاتك/خدماتك؟
- **الأسعار:**
- هل تستطيع أن تحدد الثمن الذي سيدفعه المشتري عن كل منتج أو خدمة تقدمها؟
- هل تعرف الثمن الذي سيدفعه المشتري مقابل المنتجات/الخدمات المشابهة لمنتجاتك/خدماتك؟
- **الإعلانات:**
- هل حددت الطريقة التي ستستخدمها للإعلان عن مشروعك (إعلانات في الجرائد - ملصقات - إعلانات في الإذاعة - بالبريد وما إلى ذلك)؟
- **التجهيزات والمعدات:**
- هل تعرف ما هي المعدات والتجهيزات التي تحتاجها وكم ستكلف؟
- هل تستطيع توفير قدرًا من المال بشرائك آلات مستعملة؟
- **الأبنية:**
- هل وجدت موقعاً جيداً للمبنى؟
- هل مساحته كافية لأنشطة المشروع؟
- هل يوجد موقف للسيارات؟
- هل تستطيع تجهيز مبنى بتكلفة معقولة؟
- هل يستطيع الزبائن المرتقبون الوصول إلى مكان المشروع بسهولة من منازلهم أو موقف السيارات أو الباصات؟
- هل لديك محامٍ يراجع عقد الإيجار؟
- **موظفوا المشروع:**
- إذا رغبت في استخدام مساعدين فهل تعرف أين تبحث؟
- هل لديك الآن أو هل تستطيع الحصول على المهارات اللازمة لإنتاج السلعة أو الخدمة التي تفكر بها؟
- هل تعرف نوع المهارات التي ينبغي أن تتوفر في الأشخاص الذين تستخدمهم؟
- هل تعرف كم ستدفع لهم؟
- هل تعرف الامتيازات التي ستقدمها لهم؟
- هل لديك خطة لتدريب موظفيك؟
- هل لديك خطة عمل تحدد مهام الموظفين؟
- **مشروعك والقانون:**
- هل تعرف ما هي الرخص والأذون التي تحتاجها؟
- هل تعرف ما هي القوانين المتعلقة بالمشروع التي يجب التقيد بها؟

- **الشراء:**
  - هل وضعت قائمة بالموجودات لديك تبين موعد تقديم الطلبات والكميات المطلوبة؟
  - هل تفضل شراء معظم المواد التي تحتاج إليها من عدد قليل من الموردين أو شراء كميات قليلة منها من عدد كبير من الموردين بحيث يساعدك هؤلاء في نجاح مشروعك؟
- **شريكك في المشروع:**
  - لو احتجت إلى شريك لديه الإمكانيات المالية أو المعرفة التي تحتاجها، هل تعرف شخصاً مناسباً تستطيع أن تتفاهم معه؟
  - هل تعرف مزايا وعيوب إدارة المشروع منفرداً أو مع شريك أو كمؤسسة؟
  - هل تعرف محامياً يسدي إليك النصيحة أو المساعدة في تحضير الوثائق القانونية؟
  - هل تحدثت مع محامٍ حول ذلك؟
- **التمويل:**
  - هل يتوفر لديك مبلغاً من المال؟
  - هل تعرف كم من المال تحتاج إليه لإنشاء مشروعك؟
  - هل حددت مبلغ من المال الذي ستساهم به في المشروع؟
  - هل أنت متأكد من ان المشروع سيصدر عليك دخلاً أكبر مما ستحصل عليه لو عملت لدى الغير؟
  - هل تعرف مبلغ القرض الذي ستحصل عليه من الموردين الذين ستشتري منهم؟
  - هل عرفت من أين ستقترض بقية المبلغ الذي تحتاجه لإنشاء مشروعك؟
  - هل احتسبت صافي دخلك السنوي المتوقع من المشروع بما في ذلك راتبك والفوائد؟
  - هل تستطيع أن توفر جزءاً من هذا الدخل لاستخدامه في مشروعك؟
  - هل عرضت خططك على مدير بنك؟
- **قروض لزيائتك:**
  - هل قررت ما إذا كنت ستسمح لزيائتك بأن يشتروا بالتقسيط؟
  - هل تعرف محاسن وعيوب طريقة الدفع هذه؟
  - هل استطلعت آراء أصحاب مشاريع في المنطقة بشأن هذا المشروع؟
  - هل تكلمت مع موردي الشركة؟
  - هل بحثت مع محامٍ مسألة السماح للزيائن بالشراء بالتقسيط؟
- **سجلاتك:**
  - هل وضعت سجلاً يمكنك من متابعة دخلك ومصاريفك والذمم الدائنة والمدفوعة؟
  - هل تستطيع متابعة قائمة الموجودات بحيث يكون لديك دائماً مخزوناً كافياً لتلبية طلبات الزيائن، وليس أكثر مما تستطيع بيعه؟
  - هل تعرف كيف تمسك سجلات الرواتب مع مراعاة تقارير الضرائب والمدفوعات؟
  - هل تعرف ما هي التقارير المالية التي يجب إعدادها؟
  - هل تعرف كيف تستعمل هذه التقارير لمالية؟

- هل تعرف محاسباً يساعدك في تحضير هذه السجلات والتقارير المالية؟

• **شراء مشروعك الخاص**

- هل حددت مزايا وعيوب شراء مشروع جاهز من شخص آخر؟

- هل تعرف السبب الحقيقي الذي دفع المالك إلى بيع مشروعه؟

- هل قارنت سعر المشروع الجاهز بتكاليف إقامة مشروع جديد؟

- هل البضائع والأجهزة حديثة وفي حالة جيدة؟

- هل سيحول المالك عقد إيجار المبنى إلى إسمك؟

- هل استطلعت آراء أشخاص آخرين في المنطقة ممن لديهم مشاريع بشأن المشروع؟

- هل تحدثت مع موردين محتملين؟

- هل تحدثت مع محامٍ عن المشروع؟

جميع الحقوق محفوظة © الأكاديمية العربية البريطانية للتعليم العالي