

BUSINESS PLAN SAMPLE

نموذج خطة العمل



الشركة الوطنية لمشاريع التكنولوجيا
National Technology Enterprises Company

مركز الإبداع التكنولوجي
Technology Entrepreneurship Center (TEC)

Section 1: The Business Profile

Description of My Business

Describe your product or service.

الجزء الأول: نبذة عن المشروع

وصف المشروع

تحدث عن المنتج أو الخدمة التي تقدمها

Targeted Market and Customers

Describe your customer profile and why they want or need your product or service.

السوق المستهدف والعملاء

صف خصائص عملائك وأسباب حاجتهم لما ستقدمه من منتج أو خدمة

Growth Trends in this Business

Is the market for your product or service growing or shrinking?

توقعات النمو في الطلب

هل يشهد السوق احتياجاً متزايداً لما تقدمه من منتج أو خدمة أم هناك تراجع ملحوظ؟



Pricing Power

Explain the unique qualities or circumstances concerning your product or service that will enable you to maintain profitable pricing.

قوة التسعير

إشرح الخصائص المتفردة للمنتج أو الخدمة التي تقدمها والتي تسمح بفرض أسعار مربحة.

Section 2: The Vision and the People

The Vision

Describe convincingly that you are passionately committed to your new idea, invention or business and have the realism to make inevitable hard choices.

الجزء الثاني: الرؤية والناس

الرؤية

بين بطريقة مقنعة مدى إيمانك بالفكرة أو الاختراع أو المشروع الذي تقدمه وانك على استعداد أكيد بأن تتخذ خيارات صعبة لا بد منها.

The People

Work Experience Related to My Intended Business

Describe your work experience in the business you plan to start including a list of your skills and knowledge, which will be required in your business.

الناس

خبرات عملية متصلة بالفكرة، الاختراع أو المشروع

إشرح خبرتك العملية في مضمار القطاع الذي يتصل بفكرتك، اختراعك أو بمشروعك التجاري واذكر مهاراتك وخبراتك ذات الصلة الوثيقة بمجال المشروع.

Personal Background and Education Credentials

Describe yourself including your education.

شخصيتك وتحصيلك العلمي

اكتب نبذة عن شخصيتك موضعاً مراحل تحصيلك العلمي والدراسي.

Facsimile

Enter a description of all fax equipment.

Enter a budget for all fax equipment.

أجهزة الفاكس

أدرج جميع أجهزة الفاكس

أذكر الميزانية المطلوبة

Computers

Enter a description of all computer equipment.

Enter a budget for all computer equipment.

أجهزة الحاسوب الآلي

أدرج جميع أجهزة الحاسوب الآلي

أذكر الميزانية المطلوب

Internet

Enter a description of necessary Internet providers.

Enter a budget for Internet access.

إنترنت

أدرج قائمة بمزودي خدمة الإنترنت اللذين تنوي التعامل معهم

أذكر الميزانية المطلوبة

Section 4: Organization

Business Organization

Explain the form of business organization you intend to use and why it is best for your business.

الجزء الرابع: الهيكل التنظيمي

الهيكل التنظيمي للمشروع

أرسم الهيكل التنظيمي الذي ستعتمده في مشروعك وعلل اختيارك هذا

Professional Consultants

List the names of your lawyer, accountant, insurance agent and any other professionals.

المستشارين

ضع قائمة بأسماء المحامي والمحاسب ووكيل التأمين وغيرهم من أصحاب الاختصاص الذين ستتعامل معهم.

Licenses

List what licenses you will require to go into business.

التراخيص

اذكر قائمة بالتراخيص التي تحتاجها لإنجاز المشروع

Section 5: Insurance

Insurance

List the forms of insurance coverage including anticipated costs.

الجزء الخامس: التأمين

التأمين

بين نوع وثائق التأمين التي تحتاجها لتغطية المشروع مع توضيح الميزانية المطلوبة

Section 6: Premises

Location Criteria

Outline your location criteria

- Space requirements
- Future requirements
- Site analysis study, if needed (attach)
- Demographic study, if needed (attach)
- Lease check-off list (attach)
- Estimated occupancy cost as a % of sales
- Zoning and use approvals

الجزء السادس: المبنى

مواصفات الموقع

اذكر مواصفات الموقع المطلوب للمشروع

- المساحة
- احتياجات المستقبل
- دراسة تحليلية للموقع (أرفقها عند الحاجة)
- دراسة إحصاء سكاني (أرفقها عند الحاجة)
- قائمة عقد الإيجار (أرفقها عند الحاجة)
- تكلفة استئجار العقار كنسبة مئوية من المبيعات
- موافقات الاستخدام والمنطقة

Section 7: Accounting and Cash Flow Accounting

Furnish, as a separate exhibit, your starting balance sheet and projected income statements for the first six months to one year.

Cash Flow Planning

Provide a separate exhibit of your one-year cash flow analysis including estimated sales, all costs and capital investments. Provide a checklist of all expense items for input into your cash flow projection.

Cost Analysis

What are all of my costs: fixed, variable, product, delivery, etc.

Internal Controls

Explain your: Intended internal controls and cash controls, check signing policy, strategy for controlling shrinkage and dishonesty and control of incoming merchandise.

الجزء السابع: المحاسبة والمدخول النقدي المحاسبة

قدم كشف منفصل بالميزانية العمومية الابتدائية الخاصة بمرحلة البدء في المشروع وكشف الدخل المتوقع وللسنة الأشهر الأولى وحتى السنة الأولى.

تحليل التدفقات النقدية

ارفق بصفحة مستقلة تحليل لتدفقاتك النقدية لسنة واحدة بما في ذلك المبيعات المتوقعة وإجمال المصروفات ورأس المال المطلوب بالإضافة الى قائمة تشمل جميع بنود التكاليف التي تدخل في الميزانية النقدية التقديرية.

تحليل التكاليف

ما هي المصروفات المترتبة على المشروع: ثابتة، متغيره، المنتج، التوصيل، والخ.

التدقيق الداخلي

وضع خطة التدقيق الداخلي والرقابة على المصروفات النقدية وسياسة توقيع الشيكات ومراقبة الهدر والتلاعب وجرد السلع الواردة .



Section 8: Financing

Financing Strategy

Provide a chart or spreadsheet showing all of the sources of your start-up capital. Explain any government assistance or loan guarantee programs you intend to apply for.

If your business is for use with potential lenders, include a cash flow projection and projected income statements to show sources of repayment of loans. Be conservative in your forecasts.

List your sources of referrals to lending institutions. (Your accountant, etc.)

الجزء الثامن: التمويل

استراتيجية التمويل

قدم جدول يوضح مصادر تمويل رأس المال لمرحلة تأسيس المشروع واذكر إن كان هناك أية مساعده حكومية أو برنامج قرض مصرفي تعد له.

وإن كان المشروع سوف يتم تمويله عن طريق الاقتراض، بين كشفاً بالتدفقات المالية النقدية المتوقعة وكشف مماثل للدخل موضحاً مصادر سداد القرض والتزم التحفظ في توقعاتك. اذكر قائمة بمصادر المراجعة لدى المؤسسات المقرضة (أرقام حساباتك والخ..)

Section 9: E-Commerce

E-Commerce Plans

Describe in detail how you plan to use the Internet in marketing your product or service.

الجزء التاسع: التجارة الإلكترونية

خطط التجارة الإلكترونية

وضح تفصيلاً كيفية استخدام الإنترنت من أجل تسويق منتجك وما تقدمه من خدمات

E-Commerce Budgeting

Provide a detailed breakdown of the costs involved in creating, operating and maintaining your e-commerce activities.

ميزانية التجارة الإلكترونية

قدم قائمة مفصلة بالتكاليف الخاصة ببناء وتشغيل وصيانة أنشطة البيع الإلكتروني الخاصة بك.

E-Commerce Competition

Describe how your best competitors utilize e-commerce and your strategy to improve on their practices.

جهات التجارة الإلكترونية المنافسة

بين كيف يعتمد أكبر المنافسين لك الى استغلال وتطويع التجارة الإلكترونية ووضح ما أعدته من استراتيجية للتفوق عليهم.

Section 10: Marketing

Marketing Plan

Describe your overall marketing and sales strategy including how you plan to get and retain customers.

الجزء العاشر: التسويق

الخطة التسويقية

بين سياسة التسويق والمبيعات الخاصة بك عموماً وكيفية جذب الزبائن والمحافظة عليهم.

Advertising and Promotion Plans

Describe your plans and budgets for advertising and promotions.

خطة الحملة الاعلانية الترويجية

بين خطتك والميزانية المعدة لهذا الغرض

Purchasing and Inventory Control

See 'how to buy' checklist.

مراقبة المشتريات والمخزون

اعتمد سياسة "قوائم التحقق"

Training Policies

Describe your plans for hiring and training your sales associates.

خطط التدريب

بين خطتك المعدة لاستقطاب افراد المبيعات وخطتك للاستعانة بمدربين لتدريب فريق المبيعات الخاص بالمشروع



The Competition

Describe your strongest competitors and how you intend to compete.

الجهات المنافسة

بين اكثر الجهات المنافسة وخطتك بالتعامل معها والتغلب عليها

How I Plan to Take Advantage of Competitors Weak Points.

List your competitor's shortcomings and how you can capitalize on them.

كيف اخطط للاستفادة من نقاط الضعف لدى الجهات المنافسة؟

بين هذه النقاط وكيفية الإستفادة منها لتقوية موقعك في السوق.

Section 11: Growth Program Expansion

Describe your growth: You might include development of profitable pilot operation, sources of financing, cash flow, accounting system in place, incentive compensation plan for managers, benefits package and policies, economics of scale.

الجزء الحادي عشر: برنامج النمو

بين سبلك للتوسع ومصادر تمويل مؤثرة وتدفقات مالية ونظام محاسبة نشط وحوافز مجزية لفريق الإدارة وعروض استثنائية مفيدة وخطط للاستفادة من مزايا الانتاج الكبير قدم خطة تشغيل تجريبية مربحة.

Handling Major Problems

Describe scenarios of adverse conditions and how you intend to respond to them. For example how you would plan to handle a 25% reduction in sales, or new competitions, etc.

التعامل مع المشاكل المستعصية

بين السيناريوهات المعدة للتصدي للمشاكل المستعصية ومنها مثلاً: خطة التعامل مع انخفاض المبيعات بنسبة 25% أو ظهور جهات منافسة جديدة والخ...

