

كيف تبدأ شركتك من الألف
إلى الياء



المحاضرة الأولى

مشروعك من الألف إلى الياء



مشروعك من الألف إلى الياء

1. فكرة المشروع
2. ابحث
3. دراسة الجدوى
4. الشكل القانوني والتراخيص
5. خطة العمل
6. اسم الشركة والموقع
7. نظام التمويل
8. بناء فرق العمل
9. التكنولوجيا
10. المستشارين

كيف تبدأ مشروعك



مقدمة

هل تحلم بالبدء بشركتك؟ أنت لست وحدك الملايين يحلمون هذا الحلم،
ومع ذلك ، ليس لدى الجميع الشجاعة للبدء.

!!! لكن إذا كنت تقرأ هذا ،لقد اتخذت القرار بالفعل الخطوات الأولى نحو تحويل حلمك إلى واقع.

فكرة المشروع



مسلمات

- لا يوجد سبب لنجاح أعمالك إلا معرفتك لخطوات تشغيل مشروعك بشكل صحيح ومعرفة السوق. ليست الشهادة دليل على نجاحك في العمل الخاص أو حساب مالي كبير في البنك أو حتى خبرة في مجال الأعمال لبدء شيء يمكن أن يصبح النجاح الرئيسي التالي. ومع ذلك، ما تحتاجه هو خطة قوية ومحرك لرؤيتها.
- حاول متابعة هذا البرنامج حتى النهاية لا تستعجل فخطوة واحدة مهمة كفيلة أن تكلفك خسائر فادحة.

قيم نفسك

- لماذا تريد بدء عمل تجاري؟ أي نوع من الشركات.
- تريد المزيد من المال، ربما يجب عليك أن تبدأ في وظيفة أفضل.
- تريد المزيد من الحرية، فربما حان الوقت لترك وظيفة من 9 إلى 5 وبدء شيء جديد.

اسأل نفسك؟

- ما هي مهاراتك؟
 - أين شغفك؟
 - مجال خبرتك؟
 - كم تستطيع أن تنفق ، مع العلم أن معظم الشركات تفشل؟
 - كم رأس المال الذي تحتاجه؟
 - ما هو نمط الحياة الذي ترغب فيه؟
 - هل أنت على استعداد لتكون رجل أعمال؟
- كن صريحا في إجاباتك.



فكر في فكرة العمل.

- هل لديك بالفعل فكرة تجارية مميزة؟ إذا كان الأمر كذلك ، تهانينا ، يمكنك الانتقال إلى القسم البحث فوراً.

إن لم يكن لديك
فكرة!!!

هناك الكثير من الطرق لبدء
العصف الذهني لفكرة جيدة

NO IDEA

8 طرق للتوصل إلى فكرة تجارية

1. ماذا بعد

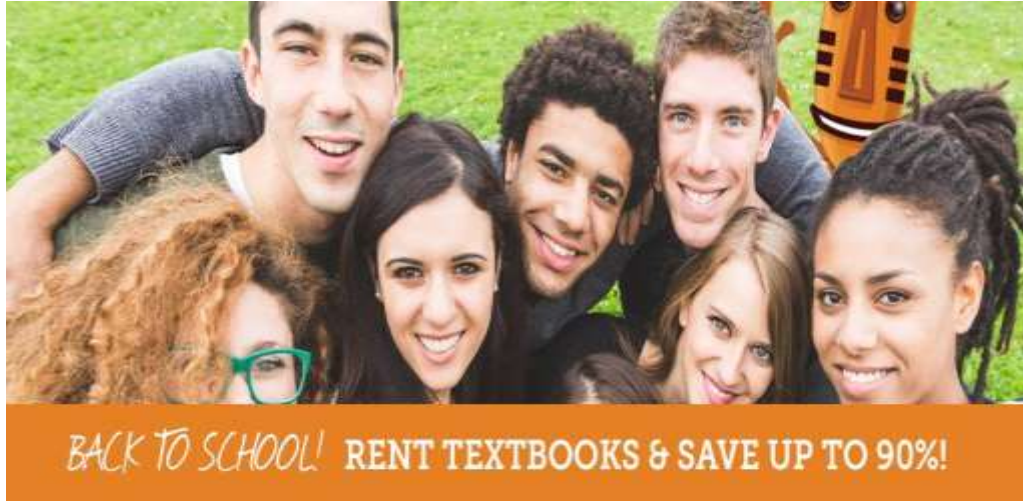
- سيرجيو مونسالفي، الشريك في شركة نورويست فينتشر بارتنرز، فهو يقترح، على سبيل المثال، التفكير في الابتكارات المتعلقة بغرفة المعيشة وأنظمة الترفيه المنزلي الآن.
- ماذا يمكن أن يعني ذلك من حيث طرق جديدة للعيش في منزلك وترفيهك؟



8 طرق للتوصل إلى فكرة تجارية

2. ابحث عن المشكلة

كولن بارسيلو في عام 2009 ، قرر تأسيس **Bookrenter.com**، وهي شركة تقدم خدمات تأجير الكتب الدراسية



بحوالي 60 بالمائة من الخصم.

الآن لديه 1.5 مليون مستخدم

و 200 موظف.

"عليك فقط أن تنظر إلى ما يحبطك" ، "هناك فكرة عملك".

8 طرق للتوصل إلى فكرة تجارية

3. ابحث عن منافذ جديدة

لا تخرع العجلة. ألقِ نظرة على ما يفتقده بعض اللاعبين الكبار في صناعة ما واكتشف ما إذا كان بإمكانك سد الثغرات،

في عام 2003، بدأت شركة **Hot Picks**، بتصميم مفتاحًا على شكل جمجمة وتم بيعه في 1000 متجر.

"إن اللاعبين الكبار يتركون مجموعة من الفرص على الطاولة"

8 طرق للتوصل إلى فكرة تجارية

4. قم بتطبيق مهاراتك على مجال جديد

شركة تأسست من قبل جولي سيجيل، والتي استخدمت تدريبها في الهندسة الكيميائية لخلق مواد مقاومة للبقع ومضادة للتسرب يمكن للنساء النشيطات استخدامها أثناء ممارسة التمارين الرياضية.

8 طرق للتوصل إلى فكرة تجارية

5. ابحث عن فئة تفتقر إلى الابتكارات الحديثة

التطورات الجديدة في مجال تسمية معلومات المنتجات ، قام بإنشاء Spinformation



جميع الحقوق محفوظة – إعمل بيزنس

8 طرق للتوصل إلى فكرة تجارية

6. قم بعمل نسخة أرخص من منتج موجود

parker Warby ، وهي شركة نظارات بدأت في عام 2010 من قبل أربعة من أصدقاء مدرسة الأعمال. وتبيع الشركة نظارات طبية بسعر 300 دولار أو أكثر مقابل 95 دولارًا. وصل عدد الموظفين إلى 100.

*مرفق جدول المحتويات في خطة التطوير

8 طرق للتوصل إلى فكرة تجارية

7. تحدث مع المتسوقين

إذا كنت مهتمًا بتطوير نشاط تجاري إلكتروني ، ففكر في إرسال استطلاع عبر الإنترنت للعملاء المحتملين للتعرف على احتياجاتهم واهتماماتهم.

8 طرق للتوصل إلى فكرة تجارية

8. لعب المزيج ولعبة المباراة

المشي- في ممرات متجر الأجهزة أو الألعاب التي تجمع بين منتجين عبر الممر من بعضهما البعض. هذا يثير الكثير من الأفكار

"في كل مرة ستجد بعض الأفكار الرائعة هناك".

ابحث

- يمكنك استخدام النتائج إما لإنشاء خطة أعمال وتسويق أو لقياس مدى نجاح خطتك الحالية.
- هذا هو السبب في أنه من المهم طرح الأسئلة الصحيحة ، بالطريقة الصحيحة ، للأشخاص المناسبين.
- يمكن أن يؤدي البحث ، الذي يتم بشكل سيئ ، إلى توجيه الأعمال في الاتجاه الخاطئ.

Research

أنواع أبحاث السوق

البحث الأساسي: الهدف من البحث الأساسي هو جمع البيانات من تحليل المبيعات الحالية وفعالية الممارسات الحالية.

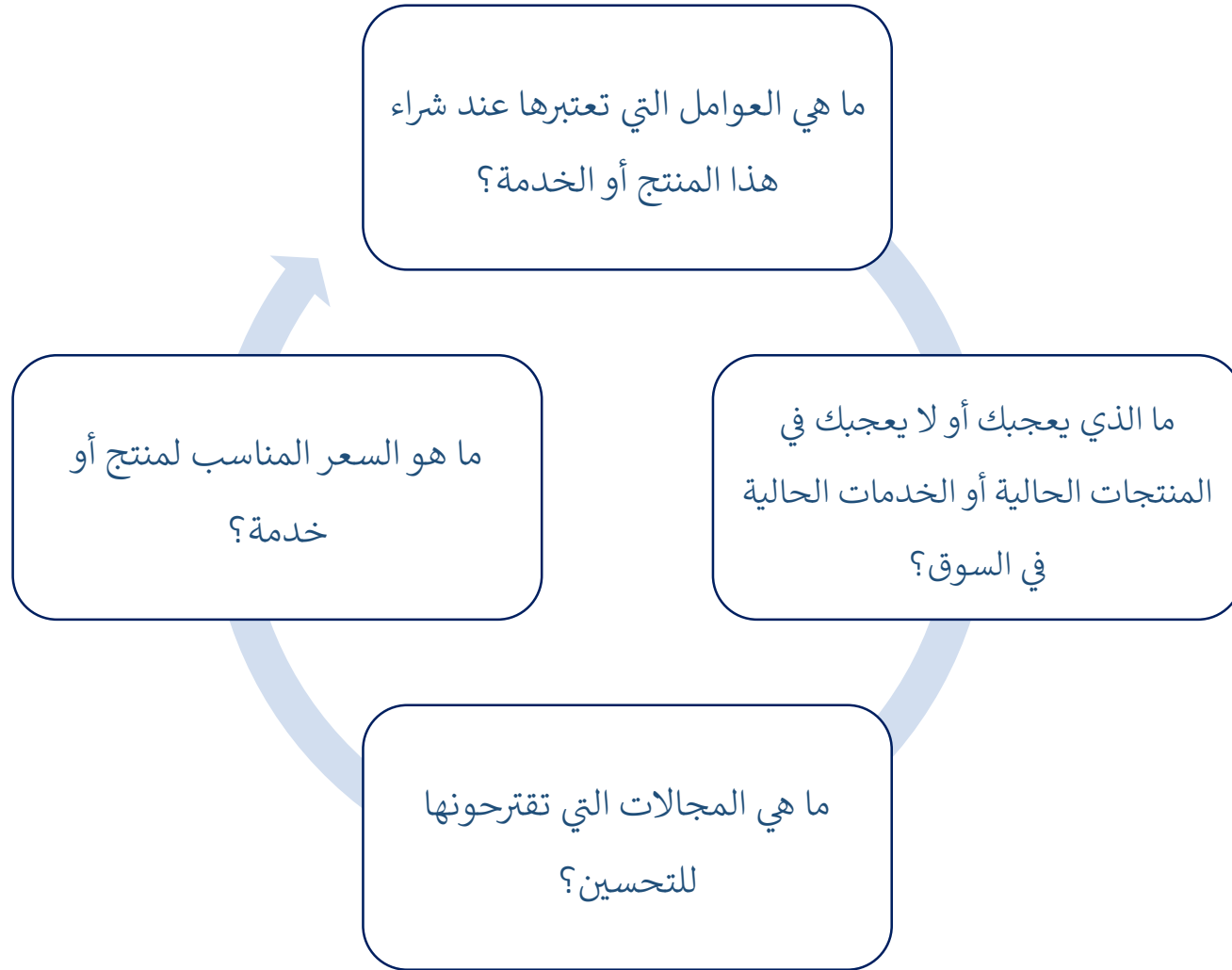
يأخذ البحث الأساسي أيضًا خطط المنافسين في الاعتبار ، مما يمنحك معلومات حول منافسيك.

أنواع أبحاث السوق

يمكن أن يشمل جمع البحوث الأولية ما يلي:

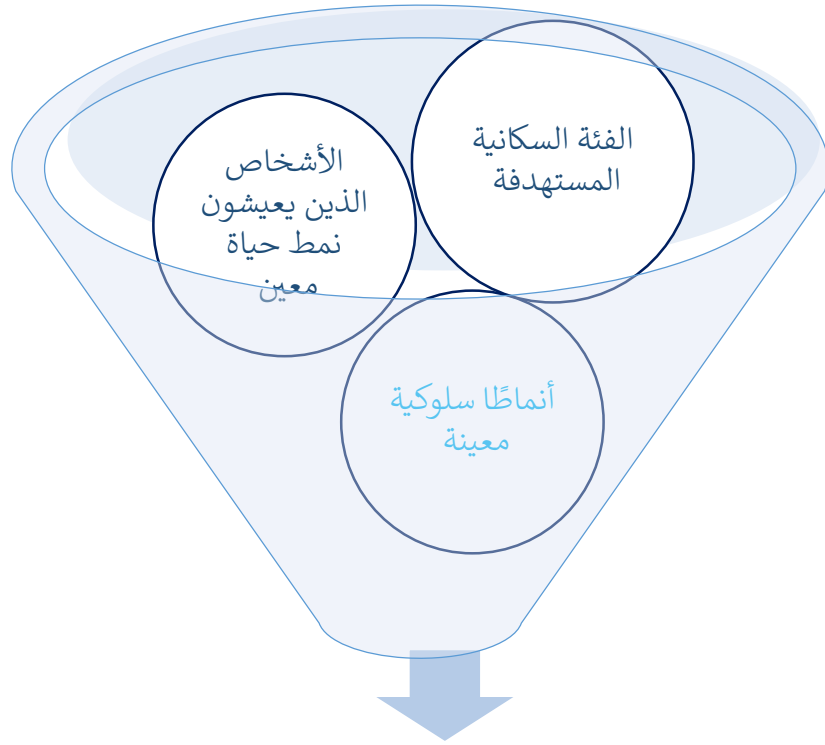
1. المقابلات (إما عن طريق الهاتف أو وجها لوجه)
2. استطلاعات الرأي (عبر الإنترنت أو البريد الإلكتروني)
3. استبيانات (عبر الإنترنت أو عن طريق البريد الإلكتروني)
4. مجموعات التركيز التي تجمع عينات من العملاء المحتملين أو العملاء والحصول على ملاحظاتهم المباشرة

أنواع أبحاث السوق



بعض الأسئلة الهامة :

أنواع أبحاث السوق



مجموعة عمرية محددة

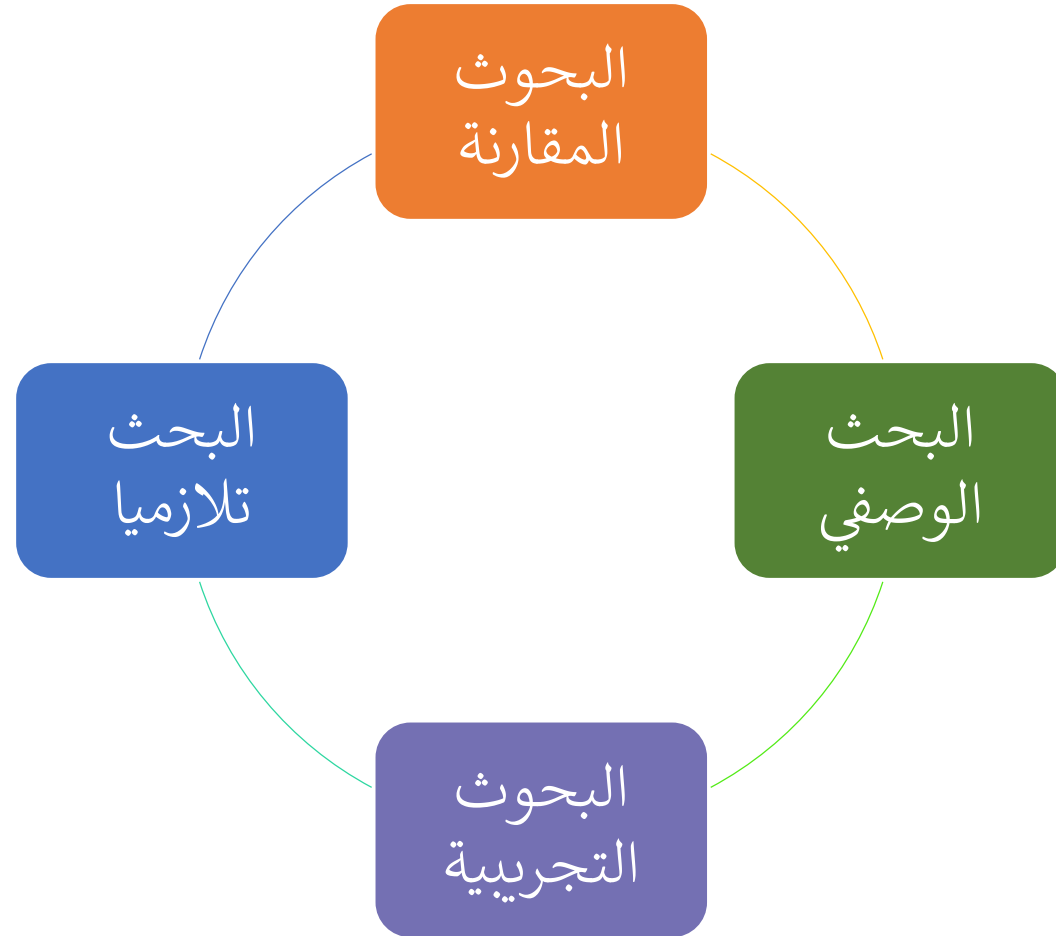
البحث الثانوي: الهدف من البحث الثانوي هو تحليل البيانات التي تم نشرها بالفعل.
باستخدام البيانات الثانوية ، يمكنك تحديد المنافسين وإنشاء معايير وتحديد الشرائح المستهدفة.

جمع البيانات



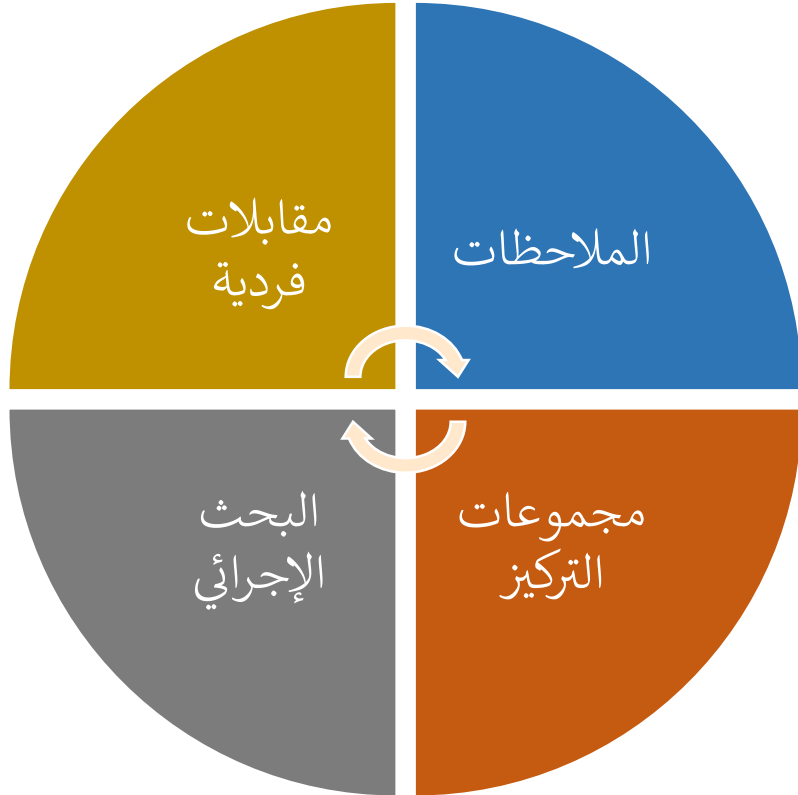
لا يمكن لأي مشروع تجاري أو صناعي
النجاح دون فهم مكونات السوق ، ويمكن
أن يمنح التشغيل بدون إجراء بحث
منافسيك منافسة قاتلة.

جمع البيانات



الكمية: تستخدم الأساليب الكمية التحليل الرياضي وتتطلب حجم عينة كبير. تسلط نتائج هذه البيانات الضوء على الفروق ذات الدلالة الإحصائية. موقع ويب في تحليلات الويب .

جمع البيانات

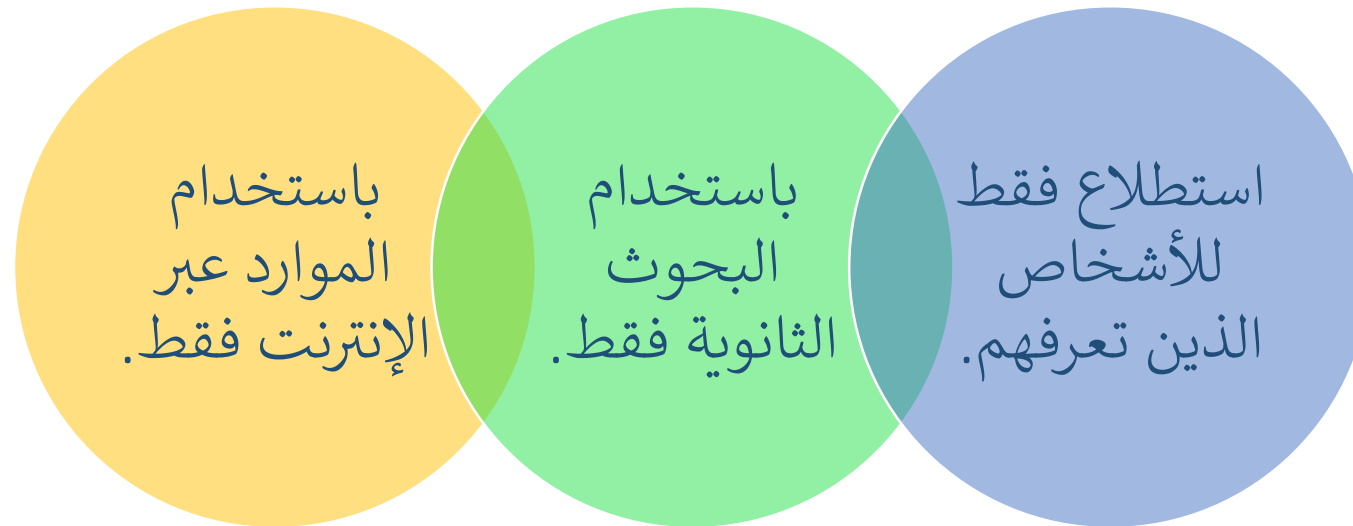


النوعية: تساعدك على تطوير أساليب البحث الكمي الخاصة بك وضبطها. يمكن أن تساعد أصحاب الأعمال على تحديد المشاكل وغالباً ما يستخدمون طرق المقابلة لمعرفة آراء العملاء وقيمهم ومعتقداتهم. مع البحث النوعي ، عادة ما يكون حجم العينة صغيراً.

أخطاء البحوث

لإجراء عمليات بحث أعمق مع البقاء في حدود ميزانيتك ، استخدم الموارد في مكتبك المحلية أو حرم الكلية أو

مركز الأعمال الصغيرة



المشروعات

خدمي

500 - 100
ألف جنيه

1000 - 500
ألف جنيه

5 - 1
مليون جنيه

صناعي

5 - 1 مليون جنيه

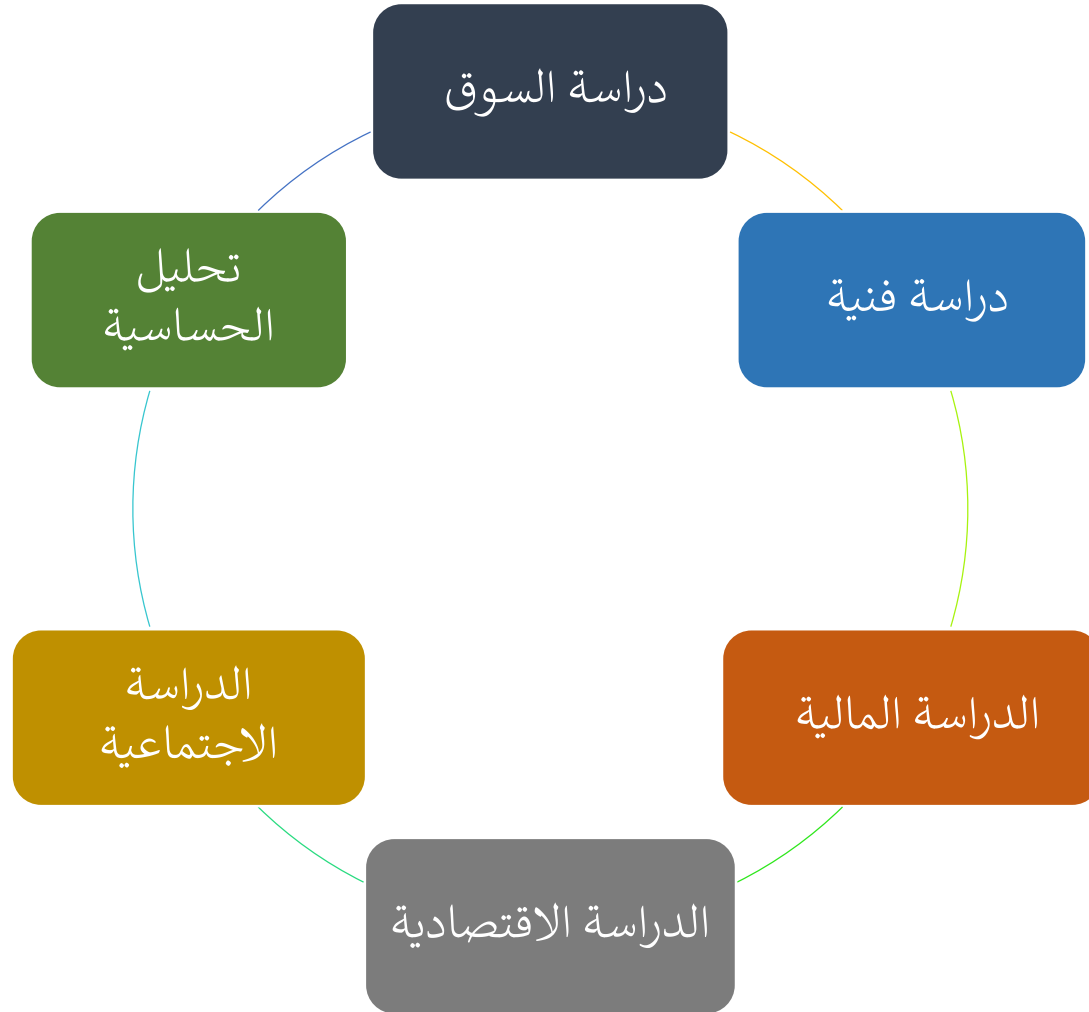
10 - 5 مليون جنيه

تجاري

1000 - 500
ألف جنيه

5 - 1
مليون جنيه

دراسة الجدوى



وتتكون دراسة الجدوى الاقتصادية لأي مشروع من :

دراسة السوق

- أين ستبيع منتجاتك؟
- حجم السوق؟
- هل السوق من الاتساع بحيث يستوعب إنتاج المشروع الجديد؟
- ما هي نوعية وجودة السلعة؟
- ميزانية التسويق؟
- أماكن العرض للمنتجات؟
- ما هي القنوات التسويقية؟

دراسة السوق

- العملاء
- معالجة الخطوات
- وضع الشركة في السوق
- تحليل الأداء
- المنتج
- السعر
- الترويج
- المكان

دراسة فنية

- الجدوى الفنية للمشروع ركن أساسي من أركان دراسة الجدوى الاقتصادية .
والدراسة الفنية للمشروع هي التي تعتمد عليها جميع الدراسات التالية المالية والاقتصادية والاجتماعية والبيئية بل لا يمكن إجراء تلك الدراسات أصلاً دون وجود الدراسة الفنية التي تقرر صلاحية إنشاء المشروع من الناحية الفنية.
- وتعتمد الدراسة الفنية إلى حد كبير على البيانات والمعلومات التي تم الحصول عليها من الدراسة التسويقية .
ويقوم بدراسة الجدوى الفنية فريق متخصص في النواحي الفنية

دراسة فنية

1. حجم المشروع
2. طريقة الإنتاج والوسائل التكنولوجية الملائمة
3. الآلات والمعدات الفنية
4. التخطيط الداخلي للمشروع
5. كميات عوامل الإنتاج المطلوبة
6. العمالة المطلوبة وأفراد الإدارة
7. وسائل النقل
8. الفاقد من الإنتاج
9. تكاليف تأسيس المشروع

الجدوى المالية

من دراسة الجدوى التسويقية والجدوى الفنية للمشروع تبين أن لكل مشروع تكاليف وعوائد تتحقق بعد تنفيذ المشروع .

- تكاليف استثمارية
- تكاليف تشغيلية
- مصادر التمويل الاستثماري



عمر المشروع:

وهي عدد السنوات التي يعطى فيها المشروع مقاييس جدوى (العائد على الاستثمار)

- صافي القيمة الحالية
- النسبة بين الأرباح والتكاليف
- معدل العائد الداخلي

الجدوى الاقتصادية

تعد دراسة الجدوى الاقتصادية من أفضل الأدوات التي يمكن أن يستعين بها المدراء لاتخاذ قرار اقتصادي على مستوى المشروع الخاص بهم.

- تمكن من الوصول إلى أفضل إمكانية تخصيص ممكنة للموارد الاقتصادية للمشروع.

- توضيح الأرباح التي تعود من المشروع مقارنة بالتكاليف التي تم استثمارها طوال عمر المشروع الافتراضي.

- تحديد الأسلوب الذي ستطبقه الإدارة، وتضع خطة،



الجدوى الاقتصادية



- وتربط عناصر المشروع مع بعضها البعض من التشغيل، والتمويل، والتسويق.
- تحدد العائد الاستثماري الذي يمكن أن يعود على المشروع، وتحديد الاستثمارات التي يحتاجها المشروع.

الجدوى الاقتصادية

- إيجاد بدائل وطرق مختلفة للمشاكل التي يمكن أن تتعرض لها، بالإضافة لمقارنة المشروع مع المشروعات الأخرى كما تساعد على اختيار أفضل للطاقة الإنتاجية، والوسائل التقنية، ونوعية الأيدي العاملة (العمال).

الجدوى الاجتماعية

تهتم الجدوى الاجتماعية بعدالة توزيع الدخل بين الفئات المختلفة بالمجتمع. ويمكن حصر الجوانب الاجتماعية التي تهتم القائم بدراسة الجدوى لأي مشروع في :



1. أثر المشروع على خلق فرص عمل جديدة وكم فرصة عمل يطلبها المشروع وكم نسبة العمالة العادية فيها .

الجدوى الاجتماعية

2. أثر المشروع على توزيع الدخل في صالح الفئات الاجتماعية محدودة الدخل .
3. إذا كان منتج هذا المشروع لخدمة فئات اجتماعية منخفضة الدخل.

الجدوى البيئية

لذا فإن تقييم الآثار البيئية للمشروع يساعد في تقديم التوصيات بخطوات منع أو تقليل الأضرار البيئية الناتجة عن أي مشروع وزيادة المنافع البيئية الإيجابية .

- ويتضمن التقييم البيئي تقييم آثار المشروع على الصحة العامة والمحافظة على البيئة ورفاهية السكان في منطقة المشروع .



تحليل الحساسية

إن جميع المشروعات ينبغي أن تخضع لإجراء تحليل الحساسية ولمعظم المشاريع هناك حساسية للتغير في أربع مجالات رئيسية:

1. حساسية المشروع لزيادة التكاليف
2. حساسية المشروع لتأخير فترة التنفيذ
3. حساسية المشروع لانخفاض أسعار المنتج
4. حساسية المشروع لانخفاض الإنتاج

المحاضرة الثانية

خطة العمل



خطة العمل - ملخص تنفيذي

- الجزء الأول من خطة عملك الذي سيراه أي شخص هو الملخص التنفيذي. إنها نظرة موجزة على العناصر الأساسية للخطة بأكملها - وهذا أمر بالغ الأهمية.
- يجب أن يكون الملخص التنفيذي صفحة أو اثنتين فقط. في ذلك ، قد تقوم بتضمين رسالتك ورؤيتك الإرشادية ، ورسم موجز لخططك وأهدافك ، وإلقاء نظرة سريعة على شركتك وتنظيمها ، وإلقاء الضوء على وضعك المالي واحتياجاتك المالية. الموجز التنفيذي الخاص بك هو من خطة عملك.

- الملخص هو أهم جزء في خطتك بالكامل ، لذا فأنت تريد أن تكون قوي قدر الإمكان لأنها أول شيء يقرأه الناس في خطتك ، ونحن جميعًا نعرف قوة الانطباع الأول القوي. هذا هو المكان الذي تريد أن تبهر الناس وتجعلهم يفكرون.
- ولذلك هو آخر جزء يكتب في الخطة.

خطة العمل - ملخص تنفيذي

خطوات الملخص

- ما هي فكرة العمل ، ما هي المشكلة التي تحلها وكيف تتناسب مع السوق؟
- كم ستكون التكلفة وكم التمويل الذي تبحث عنه؟
- ما هو العائد علي الاستثمار؟ على طول المدة؟
- كيف سيتم تقسيم ملكية الأسهم؟
- نهاية الشركة؟

90% من الشركات الناشئة تغلق!!!

خطة العمل - وصف العمل

ما هو نوع العمل؟



كيف تبدو صناعتك؟



كيف ستبدو في المستقبل؟



خطة العمل - استراتيجيات السوق



شركة إلى شركة

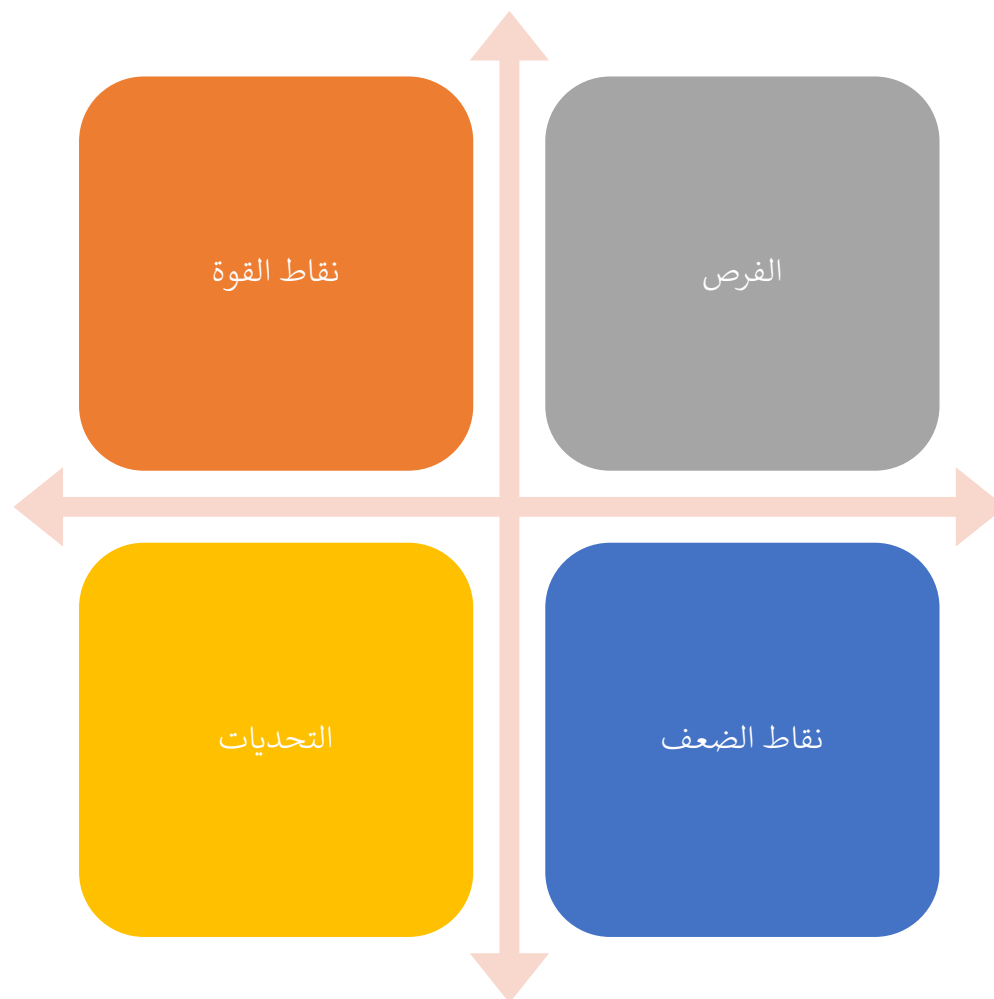


شركة إلى عميل

خطة العمل - استراتيجيات السوق



خطة العمل - التحليل التنافسي



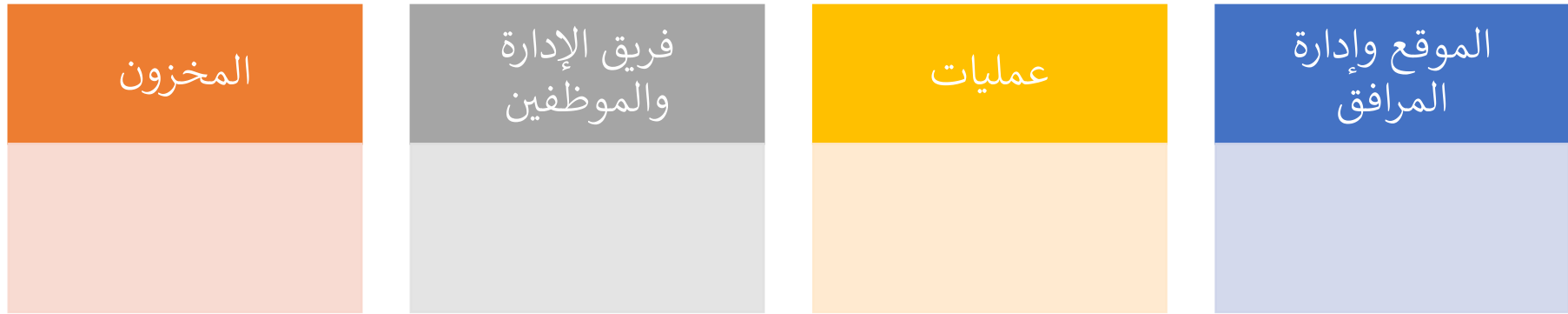
جميع الحقوق محفوظة - إعمل بيزنس

خطة العمل – تصميم وتطوير الخطة



*مرفق جدول المحتويات في خطة التطوير

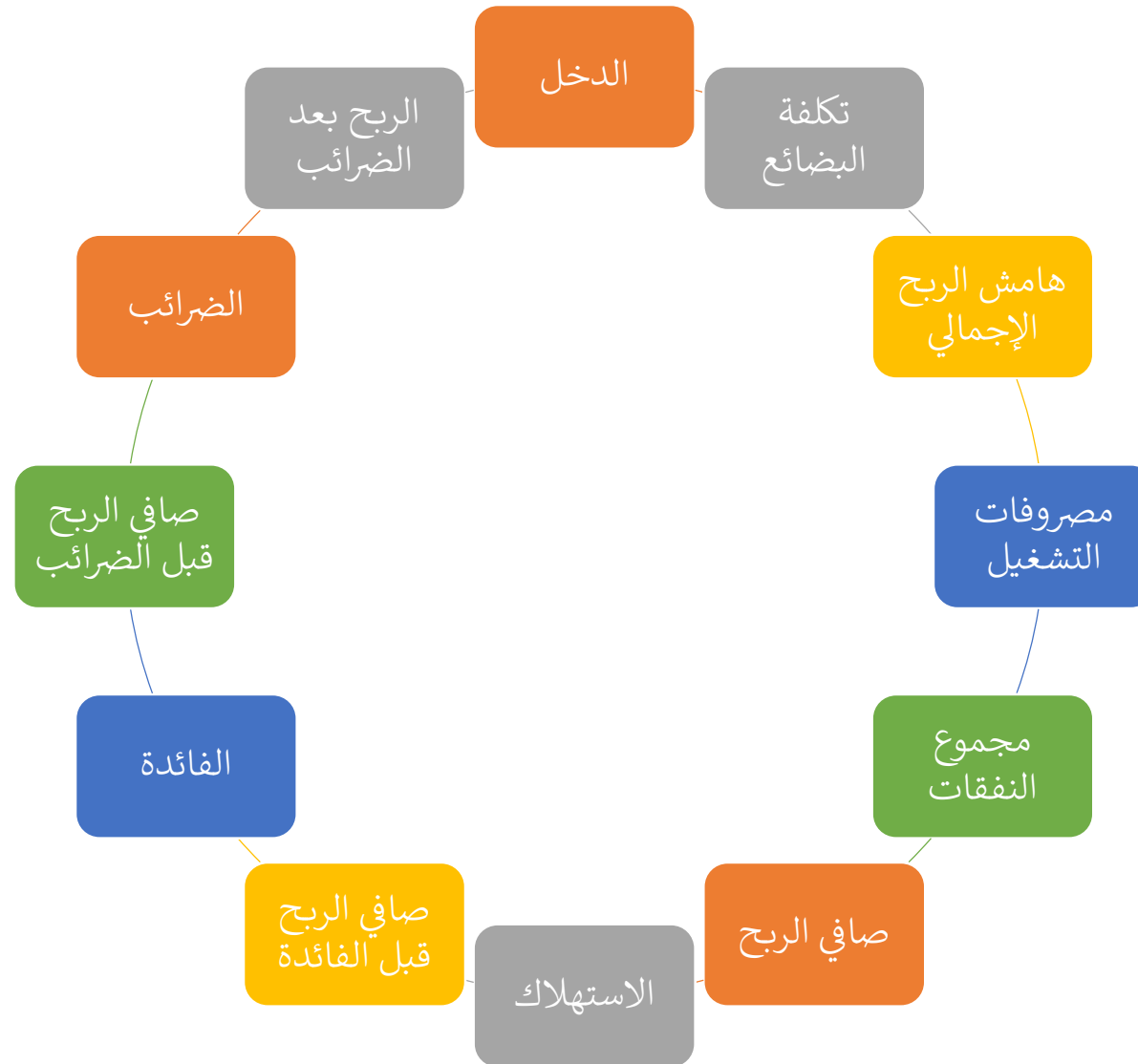
خطة العمل – خطة العمليات والإدارة



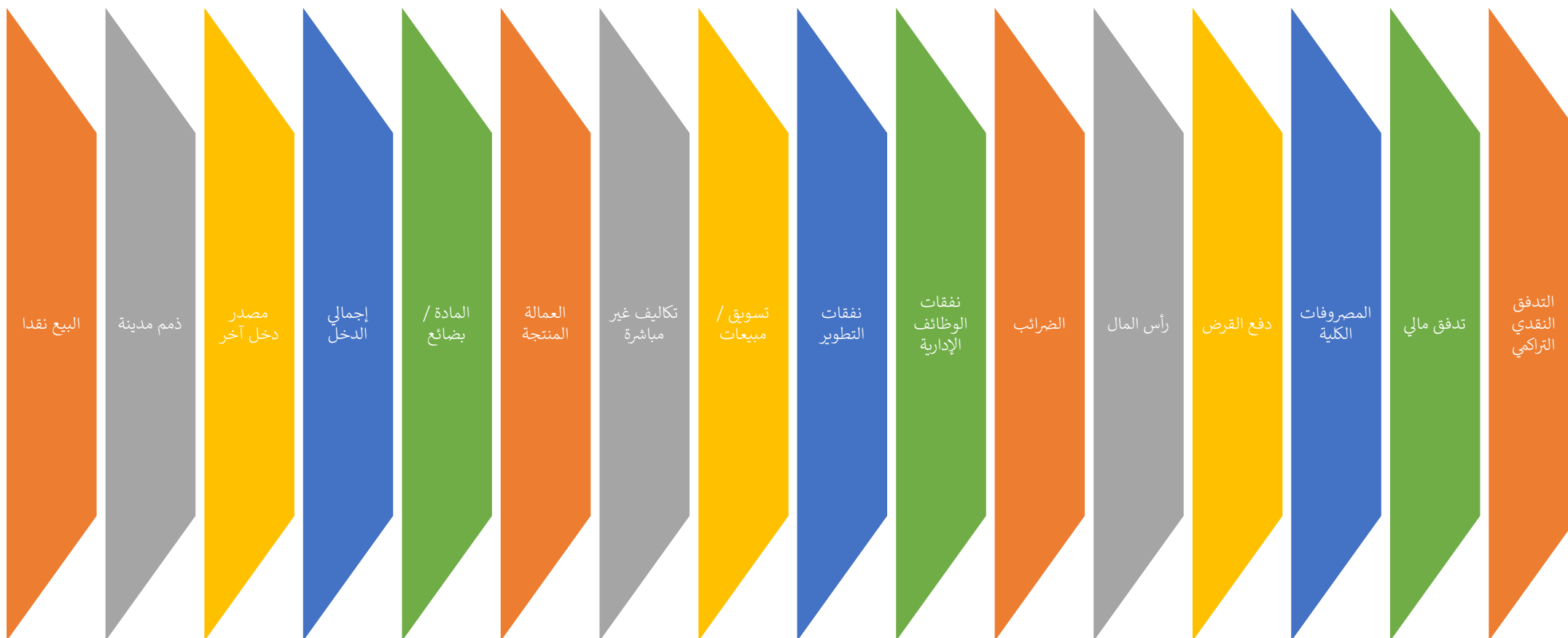
يغطي هذا القسم الأشياء المهمة لعمليات مثل الموقع الفعلي لنشاطك التجاري والعمالة والمرافق والمعدات والعمليات. بهذه الطريقة ، ستجيب عن أسئلة القراء حول العمليات دون إرباكهم.

يسلط القسم الضوء أيضًا على فريق الإدارة مثل المسؤوليات والمهام المختلفة للفريق. هذا هو المكان الذي تعترف فيه بفريقك ومستشاريك الذين يساهمون في عملك ونجاحك.

خطة العمل – عوامل التمويل



خطة العمل – بيان التدفقات النقدية



خطة العمل – الميزانية العمومية - الأصول

المخزون

الحسابات المستحقة

السيولة النقدية

إجمالي الممتلكات الحالية

خطة العمل – الميزانية العمومية - أصول طويلة الأجل أو ثابتة

استثمار

رأس المال

مجموع الأصول طويلة الأجل

أصول متنوعة

مجموع الأصول

خطة العمل – الميزانية العمومية - الالتزامات



خطة العمل – الميزانية العمومية - التزامات طويلة الأجل



خطة العمل – الميزانية العمومية

- بمجرد إدراج المطلوبات ، يجب حساب الجزء النهائي من الميزانية العمومية - حقوق المالك. المبلغ المنسوب إلى حقوق المالك هو الفرق بين إجمالي الأصول ومجموع المطلوبات.
- إن مقدار الأسهم التي يملكها المالك في العمل هو معيار هام يستخدمه المستثمرون عند تقييم الشركة.



- في كثير من الأحيان يحدد مقدار رأس المال الذي يشعرون أنه يمكنهم الاستثمار بأمان في الأعمال التجارية.
- في خطة العمل ، ستحتاج إلى إنشاء بيان تحليل للميزانية العمومية تمامًا كما تحتاج إلى القيام به لبيانات الدخل وتدفق النقد.
- يجب أن يظل تحليل الميزانية العمومية قصيراً وأن يغطي النقاط الأساسية حول الشركة.



الاسم التجاري

١. السهولة والبساطة
٢. طباعة الاسم
٣. اسم يروي قصة ذات طابع شخصي
٤. سهولة التذكر والحفظ
٥. اسم يكون مرآة لهوية شركتك
٦. التوافر
٧. شكل اسم الشركة
٨. الاختبار
٩. الاقتناع الشخص



موقع الشركة

نوع العمل

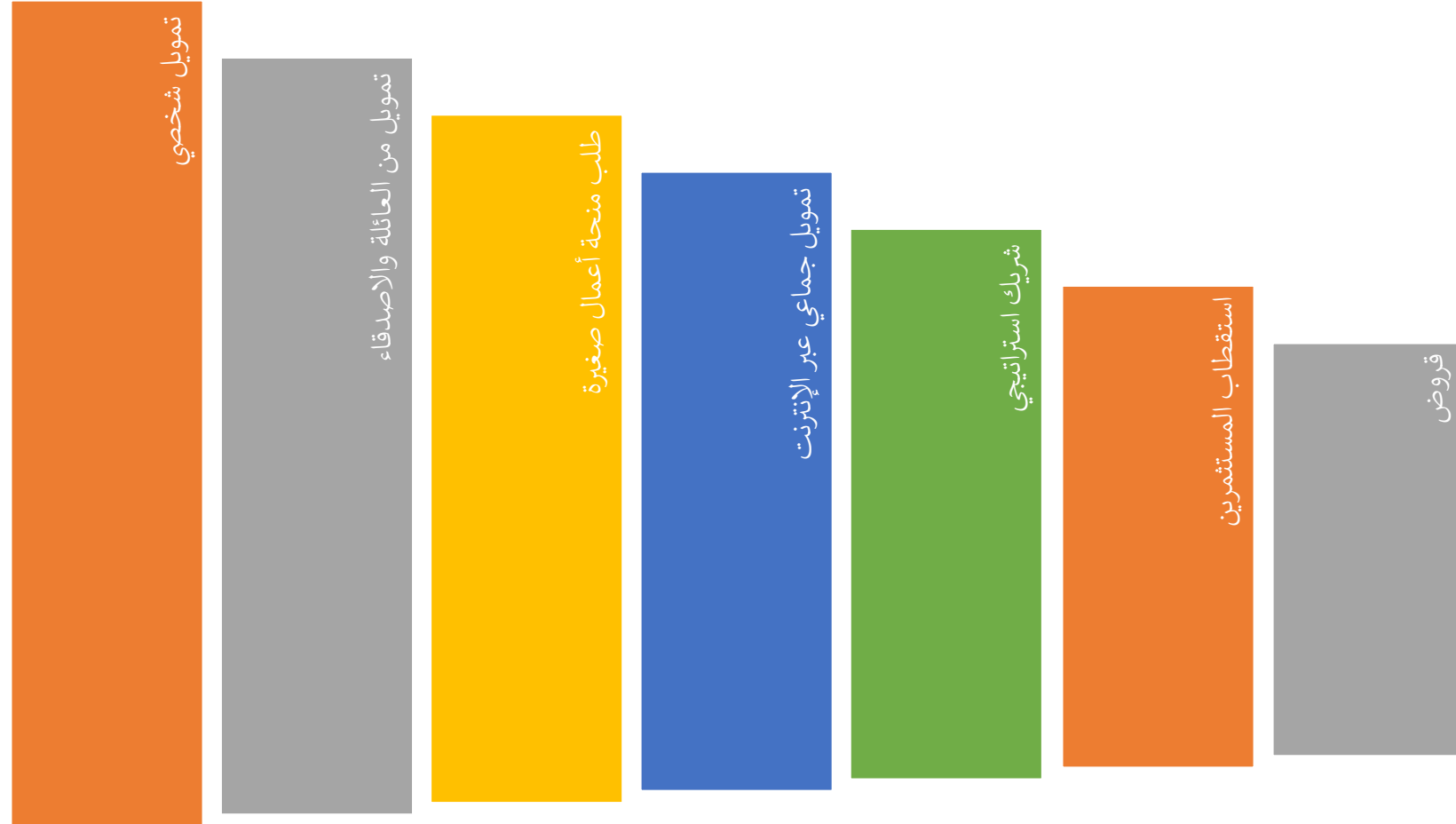


العملاء المستهدفين

الإمكانيات
المادية



نظام التمويل



المحاضرة الثالثة

بناء فرق العمل

ستحتاج إلى تسليم المسؤوليات لأشخاص. أنت بحاجة إلى فريق.
سواء كنت بحاجة إلى شريك أو موظف:

1. اذكر أهدافك بوضوح.

2. اتبع بروتوكولات التوظيف.

3. تأسيس ثقافة شركة قوية.



التكنولوجيا

الموقع الإلكتروني

وسائل التواصل
الاجتماعي

برامج متابعة العملاء

البريد الإلكتروني

تخطيط موارد المؤسسة

البرامج الصناعية

استخدام التكنولوجيا

المستشارين





شكراً لكم