

الدليل التوجيهي لوضع الخطة التجارية أو المفهوم التجاري أو خطة الشركة لديكم

(Leitfaden zur Erstellung Ihres Businessplanes oder Geschäftskonzeptes oder Unternehmensplanes)

يساعدكم هذا الدليل التوجيهي خطوةً بخطوة في وضع المفهوم التجاري الخاص بكم (الخطة التجارية). يتفرع كل مفهوم تجاري إلى حزم مواضيع مختلفة، فعندما تتبعون حزم الموضوعات "خطوة بخطوة"، ستظهر في النهاية خططكم التجارية. وقد قدمنا مقدمة مختصرة في بداية كل حزمة موضوعات حول ما ينبغي عليكم وصفه أو توضيحه. وتتبعها بعد ذلك الأسئلة التي ينبغي عليكم الإجابة عليها، من أجل وصف أفكاركم التجارية والمفهوم التجاري الخاص بكم. ونظرًا لأنه لا يجب عليكم الإجابة على جميع الأسئلة، فقد وضعنا نجمة صغيرة بجانب الأسئلة التي يجب الإجابة عليها، بينما تُعد الأسئلة الأخرى إضافية، ولكنها تُعتبر من العوامل المساعدة لكم ولمقدم الدعم لكم. بعض الإجابات على الأسئلة لا تكون سهلة، ولذا نقدم لكم وسائل مساعدة أخرى يمكنكم استخدامها، عندما تضغطون على الروابط الخاصة بها.

وختامًا نتمنى لكم التوفيق فيما يلي:

نبذة موجزة (Summary) (Zusammenfassung): تتصدر النبذة الموجزة المفهوم التجاري الخاص بكم، حيث تقوم فيها بتقديم وصف قصير ومقتضب ودقيق حول نفسك، وحول أهم النقاط (big points) في فكرتك التأسيسية، فوظيفة الوصف الموجز أن يبعث على الاهتمام بك وبفكرتك. في هذا السياق ينبغي أن تكون "الفكرة الأساسية" واضحة. والأفضل أن تقوم بكتابة النبذة المختصرة بعدما تنتهي من معالجة جميع حزم المواضيع الأخرى. وينبغي ألا تتجاوز النبذة المختصرة مقدار صفحة واحدة.

→ من أنا وما الذي أريد فعله؟
→ ينبغي أن يكون من الممكن قراءة النبذة المختصرة وفهمها خلال خمس إلى عشرة دقائق.

- اسمك، تاريخ الميلاد، الحالة العائلية، البلد الأصل، المؤهلات
- اعطِ وصفاً مقتضباً حول فكرتك التأسيسية والفوائد العائدة على العملاء منها:
 - ما هي فكرتي التجارية / منتجي / خدمتي؟
 - ما هي فائدة منتجي / خدمتي لعملائي؟
 - ما هو المميز في فكرتي / منتجي / خدمتي (مثل نقص في السوق، اتجاه جديد، توفير الوقت للعملاء)؟
- الفئة المستهدفة / السوق
 - من هم عملائي (مثل السن، الجنس)؟
 - ما حجم قدرتي السوقية؟ هل توجد اتجاهات حالية؟
- المؤسسة
 - ما هو اسم شركتك؟
 - ما هو الوضع القانوني لشركتك؟
 - هل سأعين موظفين؟
- المقر
 - أين مقرتي؟
 - متى سأبدأ؟
- ماذا يجب عليه فعله حتى التأسيس؟

(1) **الملف التعريفي الخاص بي: (Mein Profil):** اكتب وصفاً حول دوافعك وما تملكه من صفات ومهارات. وللمزيد من المعلومات يمكنك الإشارة إلى سيرتك الذاتية. وإذا كنت تحصل على دعم من أسرتك فينبغي عليك ذكر ذلك. وكذلك إذا كانت استقلاليته تتطلب مؤهلات شكلية (مثل شهادة كبير فنيين (شهادة مايستر)، شهادة دراسية) فيجب عليك إثبات معادلة مؤهلاتك التي اكتسبتها خارج ألمانيا.

→ ما هو المحفز لدي، وما الذي أتقنه؟

- لماذا أستقل بنفسني - الدافع وراء ذلك (مثلاً رغبتني في التغيير المهني أو تحقيق ذاتي، رغبتني في تطبيق مؤهلاتي، رغبتني في كسب المزيد من المال، رغبتني في إنهاء بطالتي، رغبتني في اتخاذ قراراتي الشخصية بنفسني)؟
- ما هي المهارات والمؤهلات التي أتمتع بها (مثلاً المؤهل المهني والدراسي، الخبرة المهنية، العادات، المعرفة اللغوية، العمل في النادي)؟
- ما هي المهارات التجارية التي أتمتع بها (مثلاً المعرفة التجارية، المعرفة بالمحاسبة، المعرفة بالضرائب، المعرفة بالحاسوب)؟ ما هي مرجعيتي في الاستقلالية (مثلاً مثال يُحتذى به في العائلة أو في محيط معارفي)؟
- هل سأحصل على دعم من عائلتي (مثلاً من قبل الزوجة، أعضاء الأسرة)؟
- ماذا سيحدث إذا عجزت بسبب المرض؟ من يمكنه القيام بواجباتي (مثلاً العائلة، الأصدقاء، المعارف)؟

(2) المفهوم التجاري لدي (Mein Geschäftskonzept)

2.1 ما أقدمه من منتج / خدمة: (:Mein Produkt / meine Dienstleistung)

اكتب وصفاً تفصيلياً حول فكرتك التجارية والنشاط التجاري الذي تخطط له. واكتب وصفاً حول ما تقدمه وما يميز فكرتك التجارية عن الأفكار التجارية المشابهة أو عن المنافسين.

→ ما هو محتوى فكرتي وسبب كونها فريدة؟

- ما الذي سأقدمه سواءً كانت منتجاً أو خدمة؟
- ما هو المميز في منتجي / خدمتي - ما هي مميزات الاستخدام التي تعود على عملائي؟
- كيف نشأت هذه الفكرة؟
- ما الأعمال التي يجب علي القيام بها حتى يمكنني عرض منتجي / خدمتي؟
- ما هي الإجراءات الرسمية القانونية التي ينبغي علي القيام بها (مثل التصاريح والتراخيص)؟
- كيف أعرض منتجي على عملائي (طريقة التوزيع)؟
- من سيصنع منتجي؟
- هل أحتاج إلى ماكينات لصنع منتجي؟
- هل أحتاج إلى مواد لصنع منتجي؟

2.2 عملائي: (:Meine Kunden / Kundinnen)

اكتب وصفاً لعملائك والطريقة التي ترغب أن تجذبهم بها. وأظهر احتياجات عملائك وفرصك في جذبهم. اشرح ما إذا كنت تعرف عملاءك وكيف تتعرف عليهم.

→ من سيشتري منتجي / خدمتي؟

- من هم عملائي؟ (مثل السن، الدخل، المنشأ، الجنس، التوجهات الفكرية، أسلوب الحياة)
- هل لدى عملائي احتياجات خاصة؟
- لماذا سيشتري هؤلاء العملاء منتجي / خدمتي (مثلاً المنافع أو الاحتياجات)؟
- هل لدي بالفعل عملاء مستقبليين (مثلاً العدد وفي أي منطقة)؟
- ما الذي أعرفه حول عملائي (مثل مدى قدرتهم الشرائية)؟
- ما مدى ثراء عملائي؟

2.3 مقري: (:Mein Standort)

وضّح المكان الذي ستمارس فيه استقلاليتك، ومميزاته التي تعود عليك. بالنسبة لبعض الأنشطة - مثل تجار التجزئة - تُولى أهمية كبيرة للمقر، بينما في أنشطة أخرى - مثل مستشار الشركات - لا يحمل المقر أهمية كبيرة.

→ أين المكان الذي سأعمل فيه ولم اخترت هذا المكان؟

- ما هو شكل الغرف التجارية لدي (مثل التجهيزات، والمخزن، وهكذا)؟ هل أحتاج إلى أماكن تجارية؟
- ما هو وضع الأماكن التجارية التي لدي (مثلاً مركزية، معيارية، مجاورة للمساكن، منطقة تجارية، منطقة أعمال، مطاعم)؟ ما هو شكل الموقع (مثلاً هيكلي سكني)؟
- ما هي وسائل المواصلات المتوفرة (مثلاً وسائل مواصلات عامة، أماكن انتظار للسيارات الخاصة)؟
- ما هي ميزة الموقع بالنسبة لي (السعر، القرب من العملاء، البنية التحتية الجيدة)؟

2.4 السوق الذي أفع فيه ومنافسي: (Mein Markt und meine Konkurrenz):

اكتب وصفًا حول حالة السوق الحالية والمستقبلية الخاصة بنشاطك وبالموقع الذي تخطط له. واكتب وصفًا حول ما إذا كان لديك منافسون، وإلى أي مدى تريد أن تكون أفضل منهم.

→ أين أبيع منتجي / خدمتي، وما سبب تفوقي على الآخرين؟

- إلى أي مدى تُعد المنطقة المستهدفة كافيةً لعرض منتجي / خدمتي (على مستوى المدينة، المنطقة، الولاية، الدولة، أوروبا)؟
- هل منتجي / خدمتي تتعلق بالحالة الاقتصادية العامة (مثلًا هل يتعلق الأمر بمنتج يُستخدم يوميًا / خدمة تُستخدم يوميًا / أم هو منتج رفاهية / خدمة رفاهية)؟
- هل توجد علاقة بين منتجي / خدمتي والمواسم (مثل الصيف/الشتاء)؟
- هل توجد منتجات / خدمات مشابهة في منطقتي؟ عند الإجابة بنعم، فأين هي؟
- ما وجه الفرق بين منتجي / خدمتي ومنتجات/خدمات الآخرين (مثل السعر، الجودة، السرعة، الاتجاه، وهكذا)؟

2.5 التسويق / الترويج الذي أقدمه: (Mein Marketing / meine Werbung):

اكتب وصفًا حول الطريقة التي ترغب في مخاطبة عملائك بها. وضح طرق التواصل (الترويج، التسويق بالتوصية) والتوزيع (البيع الإلكتروني، البيع المباشر) التي ترغب في استخدامها. وضح سبب اختيارك لهذه الطريقة.

→ كيف أروج وأوزع منتجي / خدمتي؟

- كيف سيتعرف عملائي على منتجي / خدمتي؟
- ما هي الإجراءات الترويجية التي أنوي القيام بها (مثل الجرائد، إعلانات الشوارع، المنشورات، الإنترنت، الفيسبوك)؟ كيف أعلن عن منتجي / خدمتي؟
- ما هي الميزانية التي أخصصها للإجراءات الترويجية؟
- هل أعط منتجي / خدمتي اسمًا خاصًا؟
- ما هو هدفي من الإجراءات الترويجية (ارتباط بالعملاء طويل الأجل، تسويق سريع، انتباه سريع)؟
- ما هو المحتوى الذي سأنقله للجمهور في إجراءاتي الترويجية (مثلًا "سريع ورخيص" أو "غالي ولكنه الأفضل")؟

كل شيء حول التمويل: خطة رأس المال والتمويل (Alles zur Finanzierung: Kapital- und Finanzplan) خذ وقتاً كافياً للتحضير بشكل جيد، فكثير من المستقلين يخفقون لأنهم لم يخططوا بواقعية للتكاليف الواقعة عليهم ولتمويل أعمالهم، ومن ثم لم تكفهم مواردهم المالية.

أ. تكاليف المعيشة (A. Lebenshaltungskosten) اذكر النفقات الشهرية لمستلزماتك المعيشية - بدون النفقات المتعلقة باستقلاليتك.

→ ما هي نفقاتي الخاصة بي وبعائلتي؟

- ما هي نفقاتي المعيشية الشهرية؟
- ما مقدار الإيجار الذي أدفعه؟
- ما هي نفقاتي الخاصة بالطعام؟
- ما مقدار نفقاتي الأخرى؟
- هل أحتاج إلى مورد للحالات الاستثنائية غير المتوقعة (مثل المرض)؟
- هل أحتاج إلى مورد للقيام بعطلة سنوية؟

ب. خطة التمويل:

(B. Finanzierungsplan: Kapitalbedarfsplan) خطة رأس المال: اذكر مقدار المال الذي تحتاجه لتأسيس مؤسستك، وفيما يجب أن تنفق هذا المال. هل تريد شراء ماكينات، وما مقدار نفقات تصنيع منتجك / تأدية خدمتك؟ هل توجد نفقات أخرى ينبغي عليك مراعاتها؟

→ ما مقدار نفقاتي المتعلقة باستقلاليتي؟

- ما هي الاستثمارات ذات الضرورة الملحة؟
- ما هي التكاليف التي تنشأ عند التحضير (مثلاً من أجل الاستشارة، الرسوم، الخصوم، الإدارة، التسويق)؟
- ما هي التكاليف التي تنشأ من أجل الاستثمارات المحتملة (مثلاً الإيجار، الماكينات، الأثاث، أجهزة الكمبيوتر، المعدات)؟
- ما هي التكاليف التي تنشأ بسبب النفقات الجانبية الأخرى (مثلاً الضرائب، المحامي، الرسوم)؟
- ما هي التكاليف التي تنشأ من أجل تصنيع منتجي / شراء المنتج؟
- ما هي التكاليف التي تنشأ شهرياً من أجل مكتبي / مكان عملي / ورشتي؟

الخطة المالية: (Finanzplan) اشرح من أين ستحصل على المال اللازم لتغطية النفقات

→ من أين سأحصل على المال اللازم لاستقلاليتي؟

- ما مقدار رأس مالي الخاص (مثلاً الودائع الادخارية)؟
- ما هي المواد (مثل الأثاث) التي أمتلكها ويمكنني الحصول عليها؟
- ما هي القروض / المعونات التي يمكنني الحصول عليها؟
- هل أعاني من نقص في التمويل مما ينبغي علي الحصول عليه من جهة خارجية (مثل ائتمان بنكي)؟

دراسة الجدوى: (Rentabilitätsplan): اعرض الوردات والنفقات الخاصة بك من أجل استقلاليتك في الأعوام الثلاثة التالية. ثم قم بخصم النفقات من الوردات. وسيُظهر الحساب ما إذا كانت استقلاليتك مجدية بالنسبة لك في السنوات التالية. وينبغي عليك أن تُجري هذا الحساب لكل شهر.

→ ما مقدار المكس العائد عليّ من خلال الاستقلالية وما مقدار تكلفة الاستقلالية؟

- ما هو السعر الذي يمكنني الحصول عليه مقابل منتجي / خدمتي؟
- ما هي نفقاتي الشهرية الثابتة؟
- ما هو الحد الأدنى لحجم المبيعات الذي يمكنني من تغطية نفقاتي؟ في أي مدة أرغب في تحقيق حجم المبيعات الأدنى هذا (مثلاً بعد ثلاثة شهور، ستة شهور)؟
- ما كمية المنتجات التي يجب علي بيعها / ما مقدار الخدمات التي ينبغي علي تقديمها لتحقيق حجم المبيعات هذا؟

خطة السيولة المالية: (Liquiditätsplan): اكتب وصفاً حول الطريقة التي ترغب في استخدامها لتأمين التزاماتك المالية. حيث يُذكر في خطة السيولة المالية جميع النفقات والوردات: مثل النفقات المعيشية، الضرائب، الخصوم الاجتماعية، الفوائد المحتملة. ثم اخصم النفقات من الوردات. فإذا كانت النتيجة بالسالب، فيجب عليك التفكير في كيفية الحصول على المال الناقص شهرياً. فينبغي ألا يظهر مبلغ بالسالب إلا نادراً.

→ هل ما لدي من موارد أعلى مما علي من نفقات؟

- كم من المال سأنفقه شهرياً من أجل استقلاليتي؟
- كم من المال سأنفقه شهرياً من أجل نفسي وعائلي؟
- كم من المال سأنفقه شهرياً من أجل الخصوم الاجتماعية / المعاش؟
- ما مقدار الوردات التي أحصل عليها من الاستقلالية؟
- هل لدي واردات أخرى؟