

1

المنهج التدريبي

لإدارة الأعمال التجارية

الفصل الاول
المقدمة

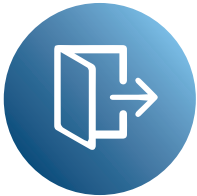


Prosperity Catalyst
Investing in women changes everything

اعداد : فريق صنّاع الإزدهار

قواعد التدريب

ما هي قواعد التدريب التي تريدون وضعها؟



أهداف تدريب المدربين

- إكتساب مهارات المدرب القيادية التي تساهم في بناء التواصل مع المشاركين.
- التدريب على مخطط العمل التجاري Business Plan
- تحديد نقاط القوة لكل مشارك

قواعد التدريب

منهج التدريب

1. التعرف على شركة صناع الازدهار ودورهم في تقديم الدعم للمشاريع الناشئة .
2. كيفية البدء بعمل مشروع تجاري
3. المنافسون.
4. التعرف على سلسلة القيمة الخاصة بمشروعك.
5. قيمة الكلمة والوعد
6. كيفية إدارة العمليات في مشروعك.
7. تحليل نقطة التعادل.
8. تقييم التكاليف والأسعار
9. تسويق وترويج المنتج .
10. الإدارة المالية للمشروع.
11. تقييد المبيعات وإدامة السجلات .
12. تجنب العوائق، والسعي لنمو وازدهار المشروع.



أهداف التدريب

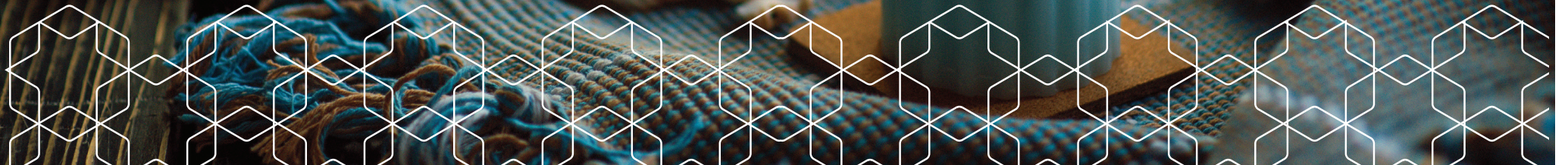
1. تاريخ ودور صناع الإزدهار في دعم وتأسيس المشاريع الناشئة الناجحة في المنطقة

2. ماذا تقدم الشركة للمشاركين في برنامجها لدعم المشاريع الناشئة .

3. كيف تبدو خطة العمل.



من هم صنّاع الزدهار؟



نساء عراقيات

خلال فترة التدريب سنتعرف على مجموعة من النساء العراقيات اللواتي ضربن مثالا للتحدي و النجاح.



Azhar



Hana`a



Hiyam



Furat

ماذا يتبادر لذهنك عند سماع عبارة "نساء عراقيات":

- مواجهة الصعوبات
- العمل الجاد
- التخطيط المستقبلي
- تحقيق الالهام والاهداف
- توفير دخل مالي لعوائلهم



بطلة عراقية

ما هو الإلهام في هذه القصة؟
ما هي المقومات التي تملكها نادية؟
هل تعتقدون أنها امرأة جادة في عملها؟ لماذا؟

كيف نبدأ بمشروع تجاري



هل لديك مقومات النجاح؟

هي صفات وامكانيات شخصية تساعدنا على تحقيق النجاح. هذه الامكانيات نمتلكها أو نكتسبها مع الوقت.

من الصعب التفكير في اكتساب امكانيات جديدة والشعور بالخوف من الفشل...! ولكن

بعد التجربة ومعرفة مهارتنا وامكانياتنا ونقاط القوة نستطيع تعلمها بطريقة افضل

وتسخيرها لتطوير المشاريع الريادية.



الرؤية وتحديد الاهداف



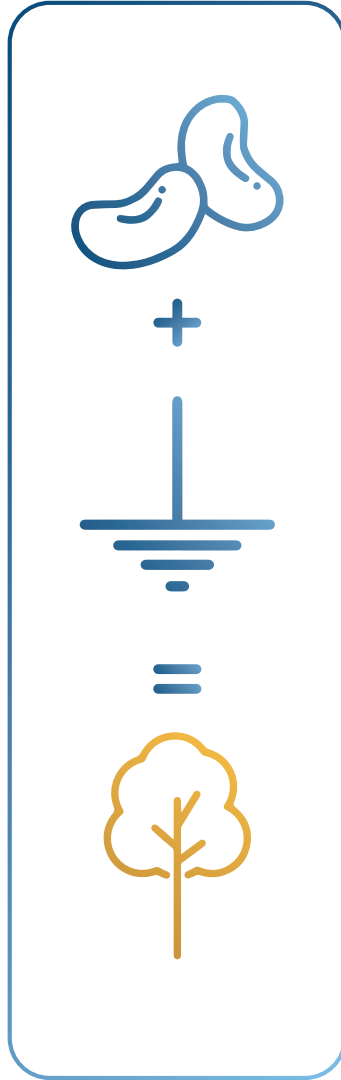
الرؤية: الحياه المثالية التي نطمح إليها وبهذا تساعدنا الرؤية على تحديد الأفعال والخيارات التي توصلنا الى هذه الحياة.

الرؤية: هي الهدف الكبير.

الاهداف: هو ما يطمح الشخص للوصول اليه في فترة زمنية محددة.

تحديد الأهداف: هو رسم أهداف صغيرة لكل فترة زمنية معينة.

معنى المشروع التجاري



المشروع التجاري مثل زراعة شجرة تبدأ من بذرة صغيرة. إذا اخترت بذرة جيدة ومكاناً مناسباً للزراعة فقد تتحول إلى شجرة مثمرة مع مرور الوقت. بطريقة مماثلة ، يبدأ المشروع بفكرة. إذا اخترت فكرة جيدة يمكن أن تتحول إلى عمل ناجح.

ما هو المشروع التجاري؟

هنالك ثلاثة أنواع من المشاريع :

- مشاريع البيع بالتجزئة: الشراء بالجملة والبيع بالمفرد بسعر أعلى مثل الأسواق
- مشاريع تصنيع المنتجات: مثل المجوهرات والصناعة اليدوية
- مشاريع تقدم الخدمات: مثل بناء الدور والخدمات الطبية.

معنى المشروع التجاري

لماذا تريد البدء بمشروع تجاري



سبب البدء بمشروع تجاري؟

. جني المال (الربح)

. إستثمار الإمكانيات و المهارات الشخصية

. التفاعل مع المجتمع

. مساعدة الآخرين

ما الذي يتطلبه الأمر لبدء مشروع تجاري؟

. الوقت

. الدعم المالي

. الدعم المعنوي(الأسرة ، الأصدقاء ، المجتمع ، المنظمات)

. مهارات الإدارة

. الصبر والعزيمة

أحصل على الدعم الذي تحتاجه لبدء مشروعك تجاري :

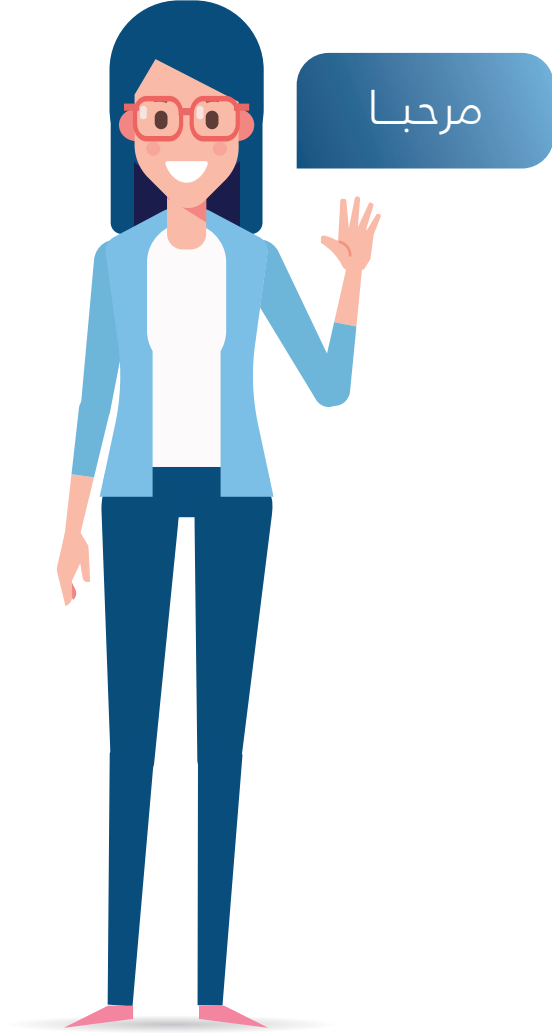
. أطلب الدعم من الاهل والأصدقاء والمجتمع.

. أطلب مشاركة الشبكة الداعمة في المشروع.

. البحث عن قصص نجاح إلهامك ومساعدتك في تنفيذ المشروع

ونجاحه.

لماذا تريد البدء بمشروع تجاري



البحث عن نقاط القوة في مشروعك التجاري

أميرة هي قصة النجاح التي سوف نقوم بدراستها خلال التدريب. أميرة هي شابة لديها طفلان. تعيش هي وعائلتها على مشارف أربيل.

لدى زوجها فاروق، متجر في السوق المحلي لبيع الفواكه والتوابل. أميرة تحب صنع المجوهرات.

خطة العمل



الواجب

الواجب: كل شخص يختار ثلاثة أعمال تجارية محتملة يمكن لمجموعتها إنشائها مع الأخذ في الاعتبار:

. مهارتهم

. وما سيتعلمونه

. ومدى جودة بيع المنتج محليًا

. هل يتطلب هذا النوع من الأعمال استئجار واجهة أو محل صغير أو مبنى؟

. هل لدى مجموعتك حق وامكانية الوصول إلى الأدوات والمواد التي

تحتاجها أو تعرف كيفية الحصول عليها؟

. هل لدى مجموعتك المهارات اللازمة لإنتاج المنتجات / تقديم الخدمة؟

. هل يريد الناس أن يدفعوا لك مقابل منتجك أو خدمتك؟







Prosperity Catalyst
Investing in women changes everything

2

المنهج التدريبي

لإدارة الأعمال التجارية

الفصل الثاني
المباشرة بمشروع تجاري



Prosperity Catalyst
Investing in women changes everything

اعداد : فريق صنّاع الإزدهار

الأهداف

ما هو المشروع التجاري؟ وما الذي يتطلبه؟

ما هي المنتجات التي تقوم بتسويقها؟

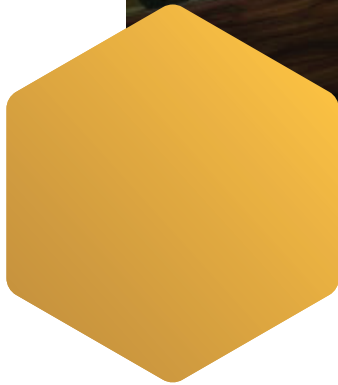
من هم الزبائن؟

كيف تحدد ما إذا كان السوق الخاص بك ينمو أو يتقلص؟

الأهداف



مخبر الأصدقاء





المشاريع التجارية القابلة للتنفيذ

تحليل SWOT:

يتمثل الهدف من تحليل SWOT في مساعدتك على تطوير إستراتيجية عمل قوية من خلال التأكد من أنك قد أخذت بعين الإعتبار جميع نقاط القوة والضعف في نشاطك التجاري، بالإضافة إلى الفرص والتهديدات التي تواجهها في السوق قبل أي خطوة للتنفيذ.



عمة ما رايك
بمشروعي ؟

بدء المشروع

العمة هديل ، موهوبة في خياطة اللحف توظف وتدرّب نساء أخريات أميرة تتحدث إلى خالتها عن بدء مشروعها الخاص عمل تجاري للمجوهرات

بناء مشروع تجاري ناجح

- . حدد زبائنك.
- . وفر المنتجات التي يرغب زبائنك في شرائها.
- . قم ببيع المنتجات الخاصة بك في الاسواق المناسبة.

بناء مشروع تجاري ناجح

العوامل التي يجب دراستها عند دراسة السوق لأي سلعة

عند دراسة توجه السوق لأي سلعة، هناك مجموعة عوامل يجب أن تكون موضوع للدراسة وهي:

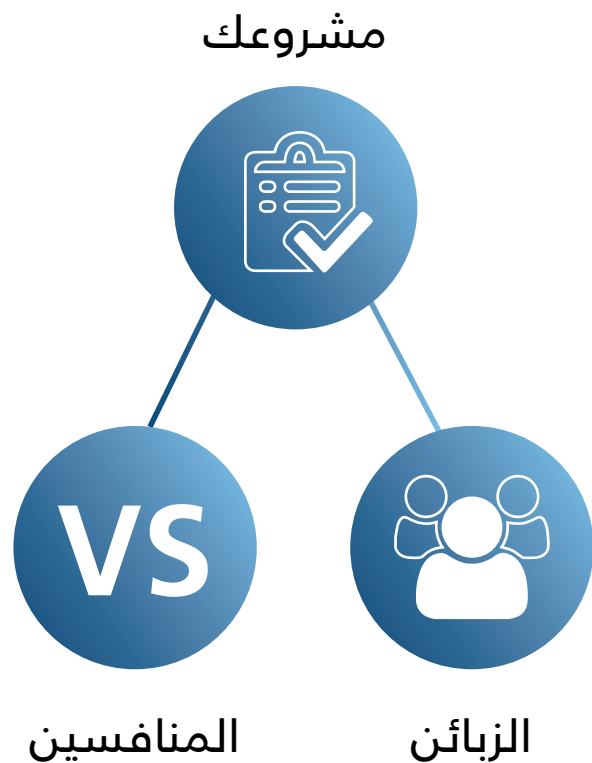
1. من هم الزبائن؟

أ. توجهات الزبون.

ب. القوة الشرائية للزبون.

2. المنافسين (راجع الدرس 3)

3. الموردين



المنافسين

الزبائن



لماذا لا يشترون
مجوهراتي؟

ماذا نصنع و أين نسوق؟

فاروق ، زوج أميرة ، لديه متجر في السوق المحلي وهو يأخذ مجوهرات أميرة إلى متجره لبيعها. وتتساءل أميرة لماذا لا يشتري الناس مجوهراتها؟
تقترح العمدة هديل أن يزوروا البازار المحلي وبعض الأسواق الأخرى والمحلات التجارية لمعرفة أنواع المجوهرات الموجودة فيها ، والأكثر شعبية منها ، حيث يتم بيعها ، ومن يشترونها ، وما يدفعون مقابله؟
من هم زبائننا ؟



معرفة الزبون

صغارا أم كبار السن؟
أنثى أم ذكر؟
هل لديهم دخل منخفض أو متوسط أو مرتفع؟
ما الذي يحبون شراءه؟
ما الذي يهتمهم أكثر عند شراء المنتج؟ (الشكل، السعر، الجودة)
لماذا يشترون المنتجات؟

متابعة الزبائن

أ) توجه الزبون

أفعال وتصرفات الأفراد، للحصول على سلعة أو خدمة، والتي تتضمن اتخاذ قرارات الشراء

ب) القوة الشرائية للزبون

القوة الشرائية هي كمية السلع والخدمات التي يكون بمقدور فرد ما أن يشتريها بواسطة دخله المتاح.

خلال مدة زمنية محددة (شهر أو سنة)، ويعبر هذا المفهوم عن قدرة الأفراد على الاستهلاك وإشباع احتياجاتهم، وينبىء عن مستوى معيشتهم ورفاهيتهم



معرفة السوق

إستكشاف السوق

اسأل عائلتك وأصدقائك عن أنواع الأشياء التي يشترونها بانتظام.
هل تعرف كيفية صنع أي من هذه الأشياء؟

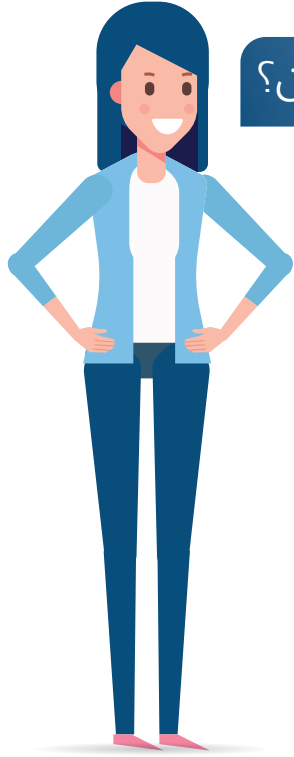


أسئلة للحرفيين / الباعين

كم عدد القطع التي بعته في 4 أو 5 سنوات الماضية؟
ما هو متوسط سعر اللحاف الذي تم بيعه؟

أسئلة للزبون

متى كانت آخر مرة قمت فيها بشراء لحاف مطرز؟
كم عدد القطع التي اشتريتها في ذلك الوقت؟
هل كان لحاف لنفسك أو هدية؟
إذا كنت بحاجة لشراء منتج مماثل اليوم ، فهل ستختار لحافًا مطرزًا؟



ماذا يفضل الزبائن؟

معرفة السوق

لغرض معرفة الزبون والسوق ترى اميرة أن الناس يبدو أنهم يفضلون نمطًا مختلفًا من المجوهرات مقارنة بما كانت تحاول بيعه. مكان البيع: البازار المحلي البيع للعائلة والأصدقاء

معايير تجزئة السوق

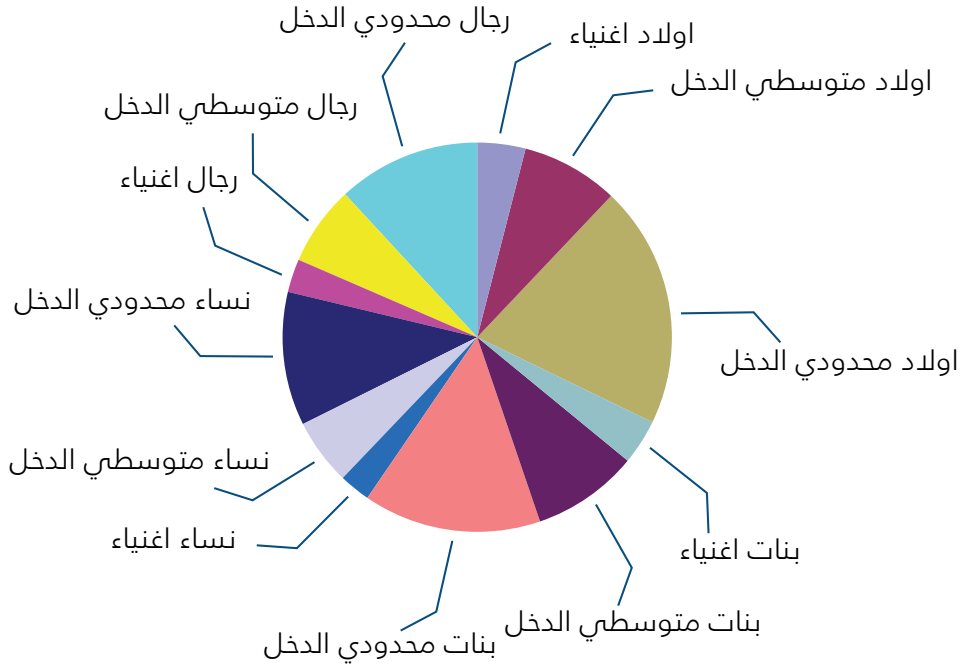
على أساس سبب الشراء: مثلًا: سوق استهلاكي وسوق صناعي.

على أساس جغرافي: مثلًا: سوق المنطقة الفلانية وسوق المنطقة. الأخرى أو سكان الريف أو سكان الحضر.

على أساس الجنس: مثلًا: سوق الرجال وسوق السيدات.

على أساس السن: مثلًا: سوق الأطفال وسوق الشباب وسوق الشيوخ.

على أساس أخرى: مثلًا: الدخل، درجات التعليم أو اختلاف المهنة.



تقسيم مبسط لسوق الملابس

الأسئلة

A series of horizontal dashed lines for writing answers.

الواجب

سوف تقومون ببناء ملف تعريف للزبون وتحديد أولويات الزبائن عند شراء المنتجات: العمر والجنس والدخل والموقع ، وما الذي يهتم أكثر عند شراء المنتج.







Prosperity Catalyst
Investing in women changes everything

3

المنهج التدريبي

لإدارة الأعمال التجارية

الفصل الثالث
المنافسة



Prosperity Catalyst
Investing in women changes everything

اعداد : فريق صنّاع الإزدهار



الأهداف

- . ما هي أهمية دراسة المنافسة؟
- . آليات استخدام الأسعار والجودة والمبيعات كأدوات للمنافسة؟
- . البيانات التي يجب جمعها عن المنافسين؟
- . كيفية تحليل السوق المحلي للمنافسين؟
- . كيفية استخدام التحليل لتشكيل إستراتيجية المنافسة؟
- . كيفية إعطاء (حديث المصعد).





قصة أنور

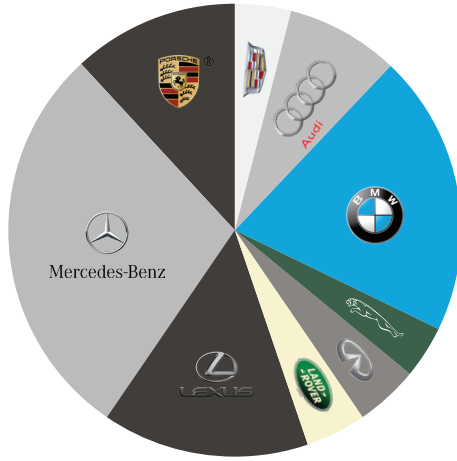
. كان على أنور أن يعترف بأنه ليس لديه المعرفة اللازمة لنجاح عمله.
. ما هي بعض المهارات والامكانيات التي لا تملكها ولكن تأمل ان تتعلمها؟
. هل لاحظت أي احتياجات غير مستوفاة في قريرتك؟

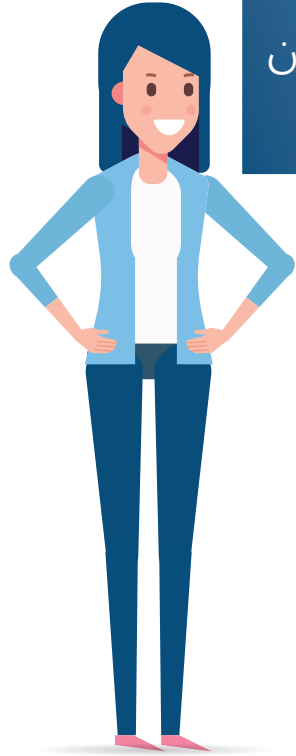
حصّة السوق

تعريف: حصّة السوق هي النسبة المئوية لمجموع مبيعات الصناعة أو السوق التي تحصل عليها شركة معينة خلال فترة زمنية محددة. يتم حساب حصّة السوق من خلال أخذ مبيعات الشركة على مدى الفترة وقسمتها على إجمالي مبيعات المنتجات خلال نفس الفترة. يستخدم هذا المقياس لإعطاء فكرة عامة عن حجم الشركة بخصوص سوقها ومنافسيها.

أهمية حصّة السوق:

مقياس القدرة التنافسية النسبية لمنتجات الشركة أو خدماتها. وكلما نمى إجمالي سوق المنتج أو الخدمة، تقوم الشركة التي تحافظ على حصتها من السوق بتنمية إيراداتها بنفس معدل إجمالي السوق. **الزيادات في حصص السوق** -> نطاق أكبر في أعمالها وتحسين الأرباح.

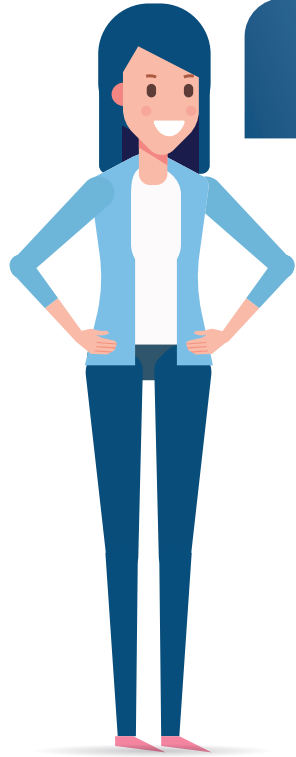




عمة، اكو هواي
أصحاب محلات يبيعون
مجوهرات ذات الخرز!

الحصة في السوق

. يجب تحليل السوق بصورة متكاملة.
. تحليل السوق يتضمن: معرفة الزبائن و حجم السوق
والزيادة أو النقصان في حجم السوق ولكن يجب أيضا
معرفة ودراسة المنافسين وما هو حجم حصتهم في
السوق ونقاط القوة والضعف لكل منهم.
. وبعد تحليل سوق المنافسين تستطيعين عمل
إستراتيجية فعالة للمنافسة وتحديد خطتك في السوق
(سعر وجودة وطريقة تسويق منتجاتك) بشكل
تنافسي.



ما هو سوقك؟

الحصة في السوق

السوق هو مجموعة من الأشخاص الذين يرغبون في شراء قلائدها ذات الخرز. عدد البائعين (المنافسين) للمجوهرات ذات الخرز في السوق؟ كل بائع لديه شريحة من السوق ويعتمد حجم الشريحة على السعر والجودة وطريقة العرض.

لعبة الأدوار





المنافسة

ماذا تريد أن تعرف حول المنافسين؟

- . ما هي نقاط ضعفهم ونقاط قوتهم؟
- . ما الذي يهتم به المنافسون؟
- . مواصفات منتجاتهم وأسعارها؟
- . الوسائل التي يستخدمونها لجذب المشتريين؟

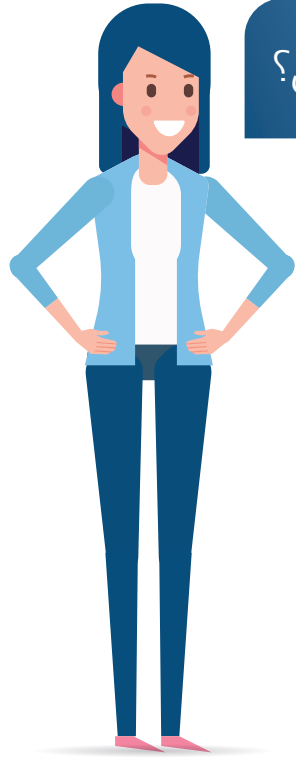
البحث عن المنافسين (الشركات الأخرى المماثلة) هو أيضا جزء من أبحاث السوق ويمكنها مساعدتك بطرق مختلفة:

- . تعلم من الآخرين ما يفعلونه بشكل جيد, على سبيل المثال المنتجات التي تباع منتجات جيدة.
- . تجنب الأخطاء التي يرتكبها الآخرون, على سبيل المثال إنهم ليسوا ودودين مع الزبائن
- . تعرف على أسعارهم, على سبيل المثال إعطاء أسعار أفضل
- . التعرف على زبائنهم, على سبيل المثال كيف يحصلون على الكثير من الزبائن

ماذا تريد أن تعرف حول المنافسين؟

كيف تبحث عن المنافسين؟

- زيارة المتاجر الأخرى: كن زبوناً في متجر منافس آخر حتى تكتشف الخدمة الكاملة التي يقدمونها والمنتجات التي يبيعونها.
- تحدث إلى أشخاص آخرين: عن طريق التحدث إلى أشخاص آخرين يمكنك فهم سبب رغبة الناس في الشراء في متجر معين، وكيف تتعامل المتاجر الأخرى مع زبائنهم ومدى معرفتهم بزبائنهم
- التحدث مع أصحاب الأعمال الآخرين: هذا الأمر أكثر تحدياً حيث قد لا يرغب البعض في تقديم الكثير من المعلومات إلى الشركات الجديدة ولكن إذا كانوا سعداء بالتحدث معهم، فيمكنك الحصول على معلومات قيمة حول تحديات إدارة الأعمال.



إذهبي الى السوق؟

دراسة سوق المنافسين

معرفة الزبائن.

معرفة المنافسين.

معرفة (السعر، الجودة، طريقة العرض).



ماذا تريد ان تعرف حول المنافسين؟

نافذة البيع التي يستخدمها المنافس	السعر معدل السعر مقارنة بسعر منتجك	الجودة مقارنة بجودة منتجك	الموقع	
				المنافس الاول
				المنافس الثاني
				المنافس الثالث
				المنافس الرابع
				المنافس الخامس



عرض ملخص المشروع التجاري -تمرين:

إحدى طرق المنافسة هو تحضير عرض ملخص للمشروع يلخص مميزات المنتج لإقناع الزبون.

كتابة 3-5 جمل تصف المشروع والمنتج (جمل سلسة وممتعة وسهلة التذكر):

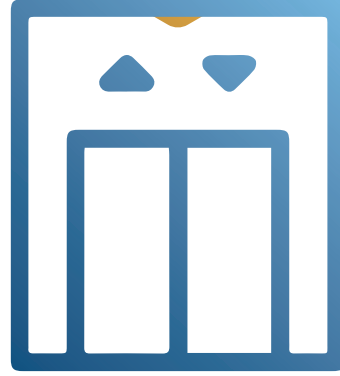
رؤية المشروع (المحتوى الاول)

هدف المشروع (المحتوى الاول)

مميزات المنتج التي تلبي متطلبات الزبون (المحتوى الثاني)

بعد التحديد، شخص في المجموعة يقدم لباقي المجموعة.

30



حديث المصعد

الأسئلة

A series of horizontal dashed lines for writing answers.

الواجب

. دراسة وتحليل السوق عن طريق مقابلة البائعين والمصنعين والزبائن ومليء المخطط لتحديد ما إذا كان سوقهم يتقلص أو ينمو؟

. رسم إستراتيجية العمل عن طريق معرفة المنافسين ومليء الرسم البياني الثاني لتحديد ما إذا كان بإمكانهم امتلاك حصة من السوق؟







Prosperity Catalyst
Investing in women changes everything

4

المنهج التدريبي

لإدارة الأعمال التجارية

الفصل الرابع

سلسلة القيمة في مشاريع الحرف اليدوية



Prosperity Catalyst
Investing in women changes everything

اعداد : فريق صنّاع الإزدهار

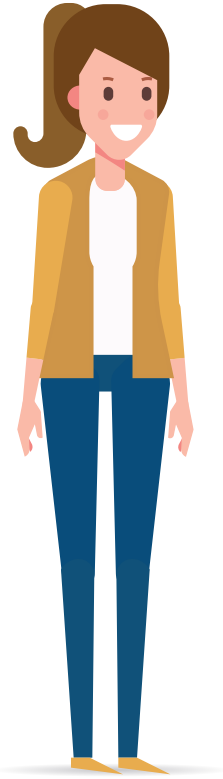


الأهداف

. تشخيص الأدوار المختلفة للشركاء في الأعمال الحرفية.
. فهم التحديات التي تواجهها الشركات عند العمل الجماعي.

مراجعة الواجب

- . دراسة وتحليل السوق عن طريق مقابلة البائعين والمصنعين والزبائن ومليء المخطط لتحديد ما إذا كان سوقهم يتقلص أو ينمو؟
- . رسم استراتيجية العمل عن طريق معرفة المنافسين ومليء الرسم البياني الثاني لتحديد ما إذا كان بإمكانهم امتلاك حصة من السوق؟



قصة ميديا

. ما هي المخاطر التي ترغب في تحملها لنجاح عملك؟
. ما هي بعض المخاطر التي قد لا ترغب في تحملها؟



عمة شنو
سلسلة القيمة؟

الأدوار المختلفة في سلسلة القيمة

- . معرفة الأطراف المساهمة و ما هي أدوارهم؟
- . ماذا يمثلون في سلسلة القيمة؟
- . ما هي سلسلة القيمة؟

الأدوار المختلفة في سلسلة القيمة

سلسلة القيمة: هي الفعاليات التي تتضمن تصنيع المنتج وإيصاله الى الزبائن.

الأسئلة التالية تساعدك على تحديد سلسلة القيمة:

من الذي يصنع المواد الأولية؟ أين يتم تصنيع المواد الأولية؟ كيف يتم إيصال المواد الأولية إلينا؟

من يقوم بتصنيع المنتج؟ أين يتم تخزين المنتجات؟

من هم زبائننا؟ أين هي أماكن تواجد الزبائن؟ كيف يتم إيصال المنتجات الى الزبائن؟

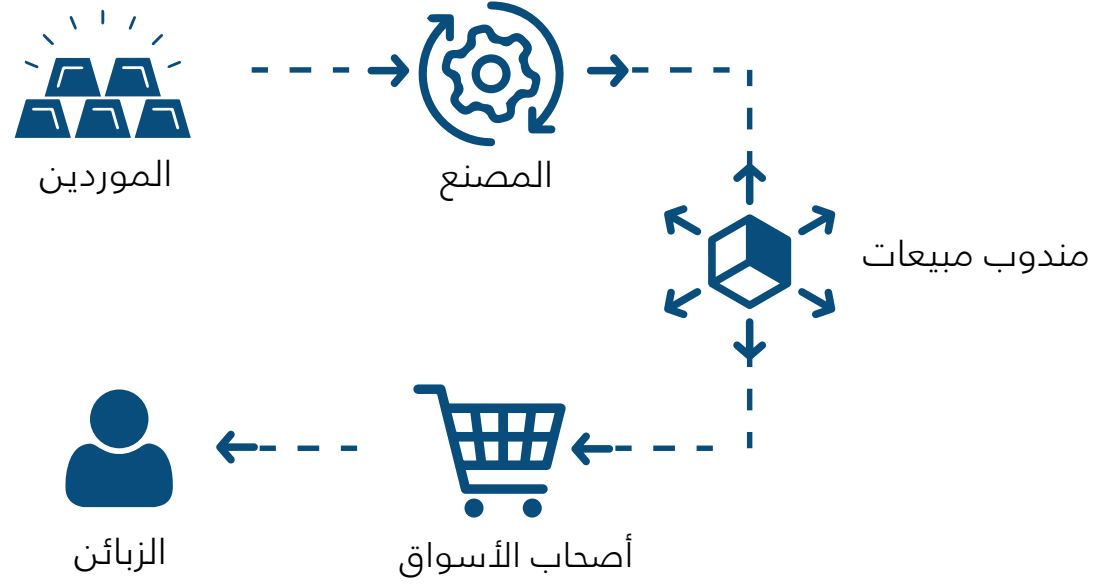


سلسلة القيمة-أهميتها

- . تمنحك مزيدًا من التحكم في الإنتاج وتتيح لك التأكد من رضا الزبون.
- . يمكنك من تطوير مجتمع من رواد الأعمال من خلال معرفة من تعمل معه.
- . تعطيك فكرة أفضل عن طريقة لتسعير المنتج لأنك الآن تعرف أسعار المعدات والمواد الأولية.
- . كل حلقة في سلسلة القيمة لها أهمية كبرى وإهمال أي حلقة حتى لو كانت صغيرة قد تؤدي إلى فشل المشروع.



سلسلة القيمة



الأدوار المختلفة في الأعمال الحرفية الدروس المستفادة



الأدوار المختلفة في الأعمال الحرفية:

الموردين:

. ما هي المواد الخام التي نحتاجها لصناعة المجوهرات؟

. ما هي المواد الخام التي نحتاجها لصناعة الخبز؟

. أميرة : تقرر العمل مع موردين مختلفين لصنع مجوهراتها.

المصنعين: هم الأشخاص الذين يقومون بعمل المنتج أو توفير الخدمة

. الحالة الاولى: المصنع مسؤول عن إنتاج المنتج والتعامل مع مندوبين مبيعات لغرض بيع المنتج.

. الحالة الثانية: المصنع يتعامل مع مصنعين آخرين لغرض إنتاج كميات كبيرة من نفس المنتج.

. الحالة الثالثة: المصنع يتعامل مع مصنعين آخرين لغرض إنتاج منتجات لا يملك الخبرة لإنتاجها.

. الحالة الرابعة: المصنع ينظم الى مصنع اكبر يوظفه لكي يساعده في إنتاج كميات كبيرة.

ما هي المواد الخام التي نحتاجها لصناعة الخبز؟

. أميرة: تختار أن تبدأ العمل بمفردها، هي التي تقوم بتصنيع جميع المنتجات، لأنها سوف تبدأ بشكل

صغير للأهل والأصدقاء ويمكن الإستعانة بمصنعين آخرين بعد توسيع العمل.

:الأدوار المختلفة في الأعمال الحرفية

مندوبين المبيعات:

. الحالة الأولى: المصنع يقوم ببيع المنتجات بنفسه.

. الحالة الثانية: المصنع يقوم بالإستعانة بمندوب مبيعات الذي يوصل المنتج إلى أصحاب الأسواق أو إلى الزبائن. وبهذا يأخذ مندوب المبيعات نسبة من الربح للأعمال التي قام بها.

. أميرة: قررت أميرة ان تقوم ببيع المنتجات بنفسها.

أصحاب الاسواق: يقومون بشراء المنتج من المصنع وبعدها يبيعونها الى الزبائن

. الحالة الأولى: أصحاب الأسواق يقومون بشراء المنتج الذي قام بعمله المصنع وعرضه في المحل.

. الحالة الثانية: أصحاب الاسواق يقومون بإعطاء تصاميم معينة إلى المصنع ويطلبون منهم عمل منتجات بمواصفات محددة يرغبها زبائنهم.

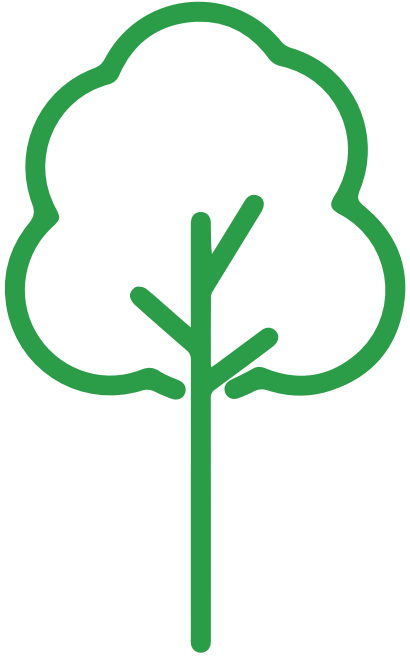
. أميرة: قررت أميرة ان تقوم ببيع المنتجات بنفسها عن طريق معارفها أو عن طريق الذهاب إلى السوق بنفسها وعدم التعامل مع أصحاب الأسواق.

الأدوار المختلفة في الأعمال الحرفية-تمرين



من هم الشركاء التي سوف تتعامل معهم أميرة؟
إذا تم توسعة العمل من هم الشركاء المتوقع أن توظفهم أميرة؟
من هم الأشخاص الذين سوف تتعاملون معهم في مشاريعكم
الخاصة؟
ما هي مؤهلات مندوب المبيعات؟

بيئة العمل التجاري



توفير بيئة صحية لنمو البذرة يعتبر عامل أساسي في نمو الشجرة كذلك وجود مجتمع داعم وصحي للعمل التجاري يساعد في نجاح وإستمرارية المشروع. إنها حلقة متكاملة فجميع الشركاء يحتاجون بعضهم.

بناء مجتمع العمل التجاري - تمرين: المدرّب يسير التمرين:



سيناريوهات:

السيناريو الاول
السيناريو الثاني
السيناريو الثالث

التقسيم الى مجاميع:

الموردين
المصنعين
مندوبين المبيعات
اصحاب الاسواق

التحديات في سلسلة القيمة؟



. ما هي أهم التحديات التي تواجه المشروع التجاري؟

لا يوجد مواد أولية كافية

المورد لا يملك كمية كافية من المواد الأولية.

الزبون يريد المنتج بشكل عاجل وسريع.

. كيف يمكن تلافي هذه التحديات؟

التأكد من وجود مواد أولية كافية في المخازن.

التأكد من وجود موردين آخرين للإستعانة بهم

في حال عدم توفر المواد الأولية عند المورد الأساسي.

فهم عناصر سلسلة القيمة-تمرين



كل مجموعة تقوم بتحديد
النقاط التالية للمنتج:
الموردين
المصنعين
مندوبين المبيعات
أصحاب الأسواق

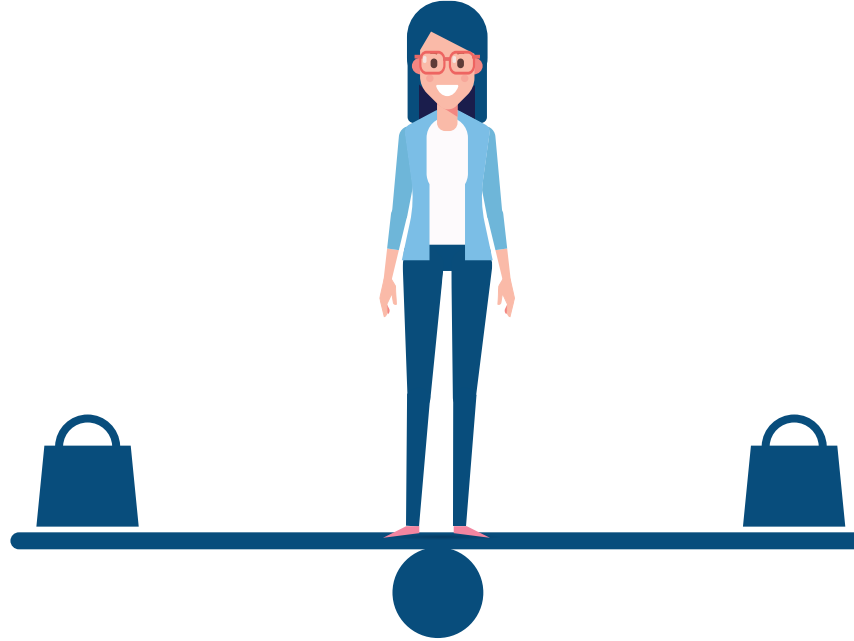
التقسم الى مجاميع:
كرة القدم
تي شيرت
صابون
إكسسوارات

نقاط القوة والضعف في سلسلة القيمة

. إذا كنت تعرف من هم شركاؤك في سلسلة القيمة ، فما هي أهم ثلاث نقاط قوة وثلاثة نقاط ضعف لكل منهم؟

. إذا كنت لا تعرف من هم شركاء سلسلة القيمة لديك ، فما العملية التي ستستخدمها للعثور عليهم؟ كيف يمكنك التأكد من إستنتاجاتك؟

. كيف سوف تسيطر على وتتلافى نقاط الضعف في سلسلة الأعمال إذا كانت نقاط ضعفها تؤثر على عملك؟



نقاط القوة والضعف في سلسلة القيمة

المحافظة على سلسلة القيمة

- قد تضطر إلى تغيير الأطراف في سلسلة القيمة نظرًا لظروف خارجة عن إرادتك. مثل:
- . ترتفع تكلفة إحدى المواد الأولية ولا يمكنك بيع المنتجات بنفس السعر.
 - . أنت تلاحظ أن إحدى المواد الأولية التي يتم إرسالها لا تصل إلى مستوى الجودة.
 - . يقول أحد تجار أن المنتجات لا تباع في السوق.
 - . يطلب أحد تجار منتجات أكثر من المواد الأولية التي لديك.

الأسئلة

A series of horizontal dashed lines for writing answers.

الواجب

. دراسة وتحليل السوق عن طريق مقابلة البائعين والمصنعين والزبائن ومليء المخطط لتحديد ما إذا كان سوقهم يتقلص أو ينمو؟
. رسم إستراتيجية العمل عن طريق معرفة المنافسين ومليء الرسم البياني الثاني لتحديد ما إذا كان بإمكانهم امتلاك حصة من السوق؟

الواجب





Prosperity Catalyst
Investing in women changes everything

5

المنهج التدريبي

لإدارة الأعمال التجارية

الفصل الخامس
قيمة كلمتنا وعملائنا



Prosperity Catalyst
Investing in women changes everything

اعداد : فريق صنّاع الإزدهار



الأهداف

. التعرف على الوعود التي يقطعها أصحاب المشاريع التجارية.
. التعرف على حالات مختلفة (سيناريوهات) لفهم التحديات التي تواجه رواد الأعمال (أصحاب المشاريع) في الحفاظ على وعودهم للزبون.
. معرفة الوعود التي يمكن ان تقدمها للزبون من خلال مشروعك.





قصة شادان محمد

. هل تجدين أن هنالك مصدر الإلهام في هذه القصة؟ لماذا؟
. شادان فتحت مرآب لتصليح السيارات من دون إمتلاكها خبرة
عملية في تصليح السيارات؟ هل تعتقدون هذا تصرف شجاع؟
أو تصرف متهور وغير محسوب؟

وعدود العمل

عملك هو منتجك والعلاقات التي تربطك بالناس.

وعد العمل يتضمن الإتفاق على:



ما يساعدك بالإيفاء بوعدود العمل :

أكتب ماهي الوعدود التي تتعهد أعمالك القيام بها
ضع خطة مرنة بحيث تترك فائض من الوقت للطوارئ والأخطاء
تحدث بانتظام مع الموردين والمنتجين
إختبر الموردين والمنتجين الجدد بأوامر صغيرة

وعدود العمل

قيمة الكلمة والوعد

. العمة هديل تقول أن عملها يعتمد بصورة أساسية على المنتج من جهة وعلى العلاقات التي تربطها بالشركاء الأساسيين
. تعهد بتزويد منتج ذو تصميم وجودة متفق عليهما بكمية متفق عليها وفي تاريخ متفق عليه وبسعر متفق عليه.
. يجب التأكد ان جميع الشركاء في سلسلة القيمة سوف يوفون بوعودهم
. العمة هديل تقول أنه عندما يفي الجميع بوعده ، تتحقق توقعات الجميع.
. لذا قومي بإعطاء وعود أنت متأكدة من قدرتكِ على الإيفاء بها



عليك أن تقدمي عددًا أقل من الوعود ماذا تعتقدون

ما هي أنواع الوعود التي ستقدمها أميرة لعائلتها وأصدقائها عندما تبيع لهم المنتجات؟
ما هي أنواع الوعود التي ستقدمها لعائلتها وأصدقائها إذا طلبوا منها أن تصنع قطعة مجوهرات معينة لهم لحدث ما؟



قيمة الكلمة والوعد-تمرين

- . كم شخص منكم قام بإعطاء كلمة ووعد من قبل؟
- . ماذا يحصل عادةً اذا قممتي بأخلاف الوعد مع شخص ما؟
- . كيف سوف تشعرين اذا قام احد الاشخاص بأخلاف وعده معك؟

قيمة الكلمة والوعد الدروس المستفادة



وعد العمل :

- . منتج ذو تصميم متفوق عليه
- . جودة متفوق عليهما
- . كمية متفوق عليها
- . تاريخ متفوق عليه
- . سعر متفوق عليه.

حافظي على وعودك لبناء مشاريع قوية ذات سمعة رصينة: كيف؟

- . أكتب القيم والوعد التي تسير مشروعك.
- . التخطيط المستقبلي لغرض تلافي الأخطاء الغير متوقعة.
- . التواصل مع الموردين والمصنعين أو المصممين بصورة منظمة.
- . إختبار الموردين والمصنعين أو المصممين الجدد بأوامر صغيرة (في حالة عدم تمكنهم من الوفاء بوعودهم).

كيفية الإيفاء بالكلمة والوعد-سيناريو العمل الجماعي

التقسم الى ثلاث مجاميع

(السؤال هو: كل مجموعة سوف تأخذ سيناريو وعليهم قرأته ومن بعدها تحديد الخطوة التالية للمشروع مع التأكد من المحافظة على سمعة المشروع وإمكانية المشروع بالإيفاء بالوعد.)

العودة إلى المجموعة الأساسية بعد الإنتهاء من مناقشة السيناريوهات

كيفية الإيفاء بالكلمة والوعد

الحلول المقترحة – السيناريو الاول

. أميرة تبيع 5 قلادات إلى صديقتها لكي تقدمها كهدايا لبناتها قامت أميرة بصناعة كل القلادة بنفسها. تبيع القلادة الواحدة مقابل 10000 دينار عراقي . بعد أسبوع واحد ، أعادت صديقة أميرة إحدى قلاداتها وقالت إنها مكسورة. لقد قطع الحبل وسقطت بعض الخرزات. تقول صديقة أميرة إن ابنتها كانت حزينة للغاية عندما تحطمت قلادتها ، وهي تشعر بخيبة أمل من جودة القلادة. ماذا يجب أن تفعل أميرة؟

الحل المقترح: يجب على أميرة إعادة صنع القلادة دون أي تكلفة إضافية وتقديمها في أسرع وقت ممكن. يجب عليها أيضًا محاولة تحديد ما إذا كان الحبل قد انقطع بسبب ضعف جودة الحبل من المورد.

كيفية الإيفاء بالكلمة والوعد

الحلول المقترحة – السيناريو الثاني

. إبنة عم أميرة تحب تصاميم أميرة وسائلتها عن امكانيتها في صنع قلادة وسوار مطابقين لقطع اخرى تحمل تصميم الفيروز والخرز الذهبية. وافقت أميرة على عمل القلادة والسوار وتم الإتفاق على موعد التسليم (بعد أسبوع). وبعد الإتفاق على السعر بدأت أميرة بالعمل وأنهت المجموعة في ثلاثة أيام وسلمتها لابنة عمها. بعد التسليم تقول ابنة عمها إن التصاميم لم تعجبها وطلبت من أميرة تغييرهم لأنها تريد إرتدائهم في حفل زفاف بعد أربعة ايام فقط ولكن إشتربت ابنة عمتها أن يكون التغيير من دون كلفة إضافية. ما هي خيارات أميرة؟

. الحل المقترح: على أميرة أن تعمل تصميم جديد بعد ان تسأل إبنة عمها عن نوع التصميم الذي تفضله والتأكد من موافقة إبنة عمها عليه قبل البدء بالعمل. وأيضا يجب أن تكرر وقتها وتعمل بجد لإكمال المنتج قبل الموعد النهائي. وفي المستقبل، على أميرة أن تحدد تصميم والوان القلادة قبل البدء بالعمل. كما كان ينبغي على أميرة أن تضع تصميم القلادة والسوار للمرة الأولى لتجنب مثل هذا الوضع.

كيفية الإيفاء بالكلمة والوعد

الحلول المقترحة – السيناريو الثالث

. صاحب المتجر يقدم طلبًا ب30 سوارًا من أميرة. بعد الاتفاق على السعر (8000 دينار عراقي) والتصميم (15 سوارًا من الخرز البرتقالي والأحمر و 15 من الخرز الأزرق والذهبي) وتكون مدة التسليم بعد 3 أسابيع. ويتم الدفع عندما تنتهي أميرة من تصنيع المنتجات وتسلمها إلى صاحب المتجر في الوقت المحدد. بعد التسليم قال صاحب المتجر أن الالوان غير صحيحة وقال إنه طلب 15 قلادة من الفيروز والذهب ، وليس الأزرق والذهب. ويقول أيضًا إنهم إتفقوا على سعر 7000 دينار عراقي لكل سوار. ماذا يجب أن تفعل أميرة؟

. الحل المقترح: على الرغم من أن أميرة على يقين من أنها على حق ، إلا أنها يجب أن تغير الترتيب إلى اللون الفيروزي والذهبي. وبعد تصنيع المنتج بالموصفات المطلوبة على اميرة المفاوضة على السعر، وربما تقسيم الفرق (7500 لكل عقد). وفي المستقبل ، على اميرة أن تدون مواصفات الطلب (التصميم والتكلفة) ويجب على الطرفين التوقيع عليه كدليل على الاتفاقية.

كيفية الإيفاء بالكلمة والوعد-سيناريو العمل الجماعي

التقسم الى ثلاث مجاميع

(السؤال هو: كل مجموعة سوف تأخذ سيناريو وعليهم قرأته ومن بعدها تحديد الخطوة التالية للمشروع مع التأكد من المحافظة على سمعة المشروع وإمكانية المشروع بالإيفاء بالوعد.)

العودة إلى المجموعة الأساسية بعد الإنتهاء من مناقشة السيناريوهات

كيفية الإيفاء بالكلمة والوعد

الحلول المقترحة – السيناريو الاول

. تتلقى أميرة طلبًا ب 40 سوارًا من أحد أصحاب المتاجر. ليس لديها خرز كافية لإكمال الطلب. تواصلت أميرة مع المورد الخاص بها لشراء الخرز. ولكن تبين انه ليس لديه ما يكفي من الخرز وقال إنه سوف يستلم الخرز خلال يومين. قررت أميرة أن تشتري الخرز الحالية المتوفرة عند المورد للبدء بتنفيذ الطلبية. وتعتقد أميرة أنه سوف يتوفر لديها الوقت الكافي لإكمال الطلب عندما تشتري ما تبقى من الخزرات في غضون يومين. عادت إلى موردها بعد يومين ، وما زال لا يمتلك الخزرات وهو الان لا يعلم متى يصل الخرز. خرزه هو الاعلى جودة في السوق، ماذا يجب أن تفعل أميرة ولماذا؟

. الحل المقترح: بعد أن ذهبت أميرة إلى المورد للمرة الثانية وقال لها أنه لم يستلم الطلبية وليس لديه موعد محدد للإستلام يجب أن تبحث عن موردين اخرين بنفس الجودة وإذا لم تجد موردين للخرز بجودة عالية يجب عليها العودة إلى صاحب المتجر لمناقشة الوضع والتوصل إلى إتفاق. هنا لصاحب المتجر حرية الإختيار: إما أن ينتظر لحين وصول الخرز عالية الجودة أو ربما يفضل إستلام الطلبية في الوقت المحدد ولا يمانع الخرز الاقل جودة.

كيفية الإيفاء بالكلمة والوعد

الحلول المقترحة – السيناريو الثاني

. تزور أميرة صاحب متجر ويخبرها أن المتجر قد باع جميع مجوهراتها خلال يومين وأن الزبائن يحبون منتجاتها. يرغب صاحب المتجر في طلب 100 قلادة و 100 سوار ليتم تسليمها خلال أسبوعين. أميرة لم يكن لديها أمر بهذا الحجم. إنها تعرف 5 مُصنعين ومصممين يمكنهم مساعدتها في إنتاج المنتجات، ومع ذلك ، لديها أمرين آخرين لإكمالهما في هذه الفترة الزمنية لأفراد الأسرة. إنها لا تعتقد أنه يمكن أن تنجز هذه الكمية الكبيرة في هذا الوقت القصير حتى في حال توفر مساعدة إضافية ماذا يجب أن تفعل أميرة ولماذا

. الحل المقترح: لا ينبغي أن تعد أميرة بتسليم المنتجات ما لم تكن متأكدة من قدرتها على القيام بذلك. أميرة يجب أولاً أن تتفاوض بشأن موعد التسليم مع صاحب المتجر. أو تستطيع أميرة التواصل مع عائلتها وتساءل إذا كان بإمكانها الحصول على مزيد من الوقت ، ولكن إذا قالوا "لا" ، فينبغي عليها تسليم منتجات عائلتها أولاً لأنها قدمت وعدا لعائلتها ويجب أن لا تخرق هذا الوعد.

كيفية الإيفاء بالكلمة والوعد

الحلول المقترحة – السيناريو الثالث

. أميرة تتلقى طلبية كبيرة من صاحب متجر. تحتاج إلى توظيف 4 مُصنعين آخرين لمساعدتها على إكمال هذا الطلب وتسليمه في الوقت المحدد. قامت أميرة بتوظيف أربعة منتجين لها معرفة سابقة بهم، ثلاثة منهم قدموا منتجات متناسقة وعالية الجودة في الوقت المحدد والرابع قد إعتاد على تقديم منتجات عالية الجودة ولكن في الطلبين الأخيرين كانت منتجاته بحاجة إلى إصلاح بواسطة أميرة قبل أن يتم تسليمها. ماذا يجب أن تفعل أميرة ولماذا؟

. الحل المقترح: يجب أن تعمل أميرة مع جميع المنتجين. أولاً، يجب أن تمنحهم تاريخ للتسليم ويكون قبل تاريخ التسليم إلى صاحب المتجر وبهذا يكون لدى أميرة الوقت لإصلاح أي شيء يحتاج إلى إصلاح. ثانياً، يمكنها أيضاً تحديد موعد لمعاينة المنتج قبل التسليم النهائي من المُصنعين ودفع إجورهم وبهذا تستطيع أميرة دفع سعر المنتجات التي تطابق معايير الجودة فقط. ثالثاً، نظراً لنمو نشاطها التجاري، يجب عليها تدريب المزيد من المُصنعين القادرين على إنتاج منتجات عالية الجودة حتى لا تواجه هذه المشكلة مرة أخرى.

ما الوعود التي ستقدمها عمالك؟



. ما الذي يمكن أن يعد به عمالك (مشروعك) إذا سأل الزبون عن جودة المنتج؟

. ما الذي يمكن لعمالك أن يعده إذا سأل صاحب متجر عما إذا كان بإمكانك التسليم في الوقت المحدد؟

. وماذا يمكن أن يعد عمالك إذا كان العميل غير راض عن المنتج؟

ما الوعود التي ستقدمها عمالك؟

الأسئلة

A series of horizontal dashed lines for writing answers.

الواجب

. معرفة قدراتكم على لعب أدور الشركاء المختلفين في سلسلة القيمة
. تحديًا واحدًا قد يحدث في سلسلة التوريد وكيفية إصلاحه

الواجب





Prosperity Catalyst
Investing in women changes everything

6

المنهج التدريبي

لإدارة الأعمال التجارية

الفصل السادس
كيف تقوم بإدارة الأعمال



Prosperity Catalyst
Investing in women changes everything

اعداد : فريق صنّاع الإزدهار



الأهداف

- . ما هي خطة العمل؟
- . ما هي محتويات خطة العمل؟
- . كيفية إدارة مشروع أو العمل التجاري؟



مراجعة الواجب

- . ما هي المعوقات التي يتوقع أن يواجهها كل مشارك؟
- . ما هي مقترحات المشاركين لحل هذا المعوق؟
- . ما هي الحلول التي أقترح صاحب المعوق تقديمها؟

قصة زينة صالح

هل تجدون أن هنالك مصدر إلهام في هذه القصة؟ لماذا؟



هل تعتقدون أن ما تقوم به زينة يعتبر مهم للعراق؟ لماذا؟

مراجعة المحتوى الأول



- . دراسة وتحديد الإمكانيات - تحديد الإمكانيات الشخصية
الرؤية وتحديد الأهداف
- . هل تغيرت رؤيتك منذ بداية البرنامج؟ لماذا؟
- . هل تعتقدون بدء مشروع عمل تجاري هو جزء من رؤيتك المستقبلية؟
العمل الجماعي
- . كيف تقيمون قدرتنا على العمل الجماعي؟
- . ماذا تعتقدون أننا نجيد بطريقة عملنا كفريق واحد؟
- . كيف نستطيع تطوير عملنا كفريق واحد؟

مراجعة المحتوى الثاني



- . بدء المشروع التجاري
- . ما هو المشروع التجاري الخاص بكم؟ ما هو المنتج الخاص بكم؟
- . من هم الزبائن المستهدفين؟ ما هي الفئة العمرية للزبائن المستهدفين؟ الجنس؟ مستوى الدخل؟



مراجعة المحتوى الرابع

. أدوار شركاء العمل الحرفي وبناء مجتمع الأعمال
. من هم الشركاء المختلفين الذين تم تحديدهم في سلسلة القيمة؟

مراجعة المحتوى الخامس



. أميرة وعدت ليلى بتصنيع زوج من تراجي اللازورد المطلية بالذهب
وتسليمها خلال إسبوع واحد وبسعر 58,000 دينار عراقي.
. بعد أن إستلمت أميرة التراجي وجدت ضرر في قفل أحد الأقراط.
. بسبب التصنيع الرديء لم تتمكن أميره من بيعهم ليلى وبالتالي لم
تستطيع دفع المال للمورد. وأيضا أخبرت ليلى جميع صديقاتها أن أميرة
ليست بقدر المسؤولية. هذه الحادثة تطلبت أن تستثمر أميرة وقت
طويل لإستعادة ثقة مورديها والمصنعين والعملاء.



قيمة الكلمة والوعد-تمرين

ما هي الخطوات التي تستطيع أميرة أن تتخذها لتتلافى هذه المواقف في المستقبل؟ كم شخص منكم قام بإعطاء كلمة ووعد من قبل؟ ماذا يحصل عادةً إذا قممتي بإخلاف الوعد مع شخص ما؟ كيف سوف تشعرين إذا قام أحد الأشخاص بإخلاف وعده معك؟

خطة العمل

ما هو هدف المشروع التجاري:
هو تقديم خدمة أو منتج للزبائن.
فائدة المشروع التجاري هي إمتلاك وإدارة مشروع تجاري كمصدر دخل أساسي للمالك.



دراسة الجدوى هي ملف يتضمن الوصف الكامل للمشروع وله أهمية في:
مساعدتك في وصف فكرة المشروع وكيف تنوي البدء بتنفيذها.
مساعدتك في التخطيط المسبق لتلافي المفاجئات.
مساعدتك في تحديد إذا كنت تحتاج إلى قرض مالي.
مساعدتك في معرفة إذا كانت فكرتك تستحق الوقت والجهد والمصادر المالية المستثمرة فيها؟ أو يجب عليك تطوير الفكرة.
مساعدتك في تكوين فكرة كاملة عن المشروع وبالتالي تساعدك في شرح فكرتك إلى الآخرين وطلب قرض مالي.

محتويات خطة العمل- الدروس المستفادة

- . وصف فكرة المشروع
- . ملف الزبائن
- . خطة التسويق التي تساعدنا في تشجيع الزبائن على شراء منتجاتنا
- . خطة مالية

كيفية إدارة المشروع التجاري- الدروس المستفادة

. عمل خطة العمل

. تحديد خطة مالية التي تساعدنا في تحديد المصادر المالية اللازمة لبدء المشروع:

. لشراء الأدوات والمواد اللازمة لبدء تصنيع المنتجات والدفع إلى المصنعين لحين إكمال ملف المشروع.

. هنالك طرق مختلفة للحصول على المصادر المالية اللازمة لبدء المشروع: الأهل والأصدقاء/ القروض/

مدخرات شخصية/ مصادر من أشخاص يعملون في المشروع

. تحديد الأدوات والمواد اللازمة لبدء تصنيع المنتجات

. تحديد الأشخاص المناسبين (الموردين والمصنعين والمحاسبين)

تتبع الأموال

السيولة: هو مقدار النقد المتاح في أي عمل مدر للدخل في أي وقت من الأوقات نتيجة لتدفق الأموال إلى الداخل والخارج.

(السيولة النقدية الداخلة - السيولة النقدية الخارجة) = صافي السيولة النقدية
صافي السيولة النقدية هو مقدار النقد الذي يمكن تدويره في أي لحظة من اللحظات.

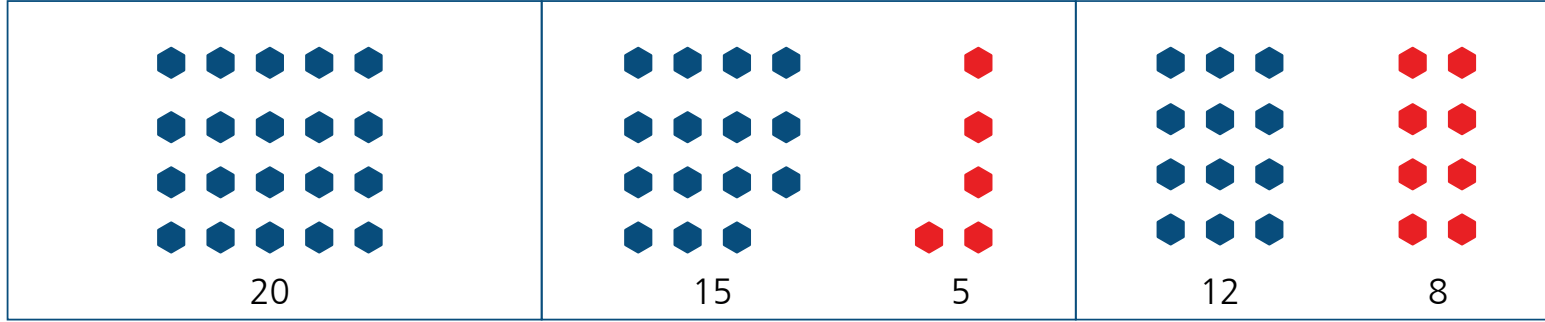
الربح: الإيرادات المتبقية بعد طرح مصروفات العمل.
(الإيرادات - المصروفات) = الربح

الربح هو الطريقة التي تقيس بها نجاح عملك. إذا كان عملك يحقق ربحًا متزايدًا ، فقد أصبح أكثر نجاحًا



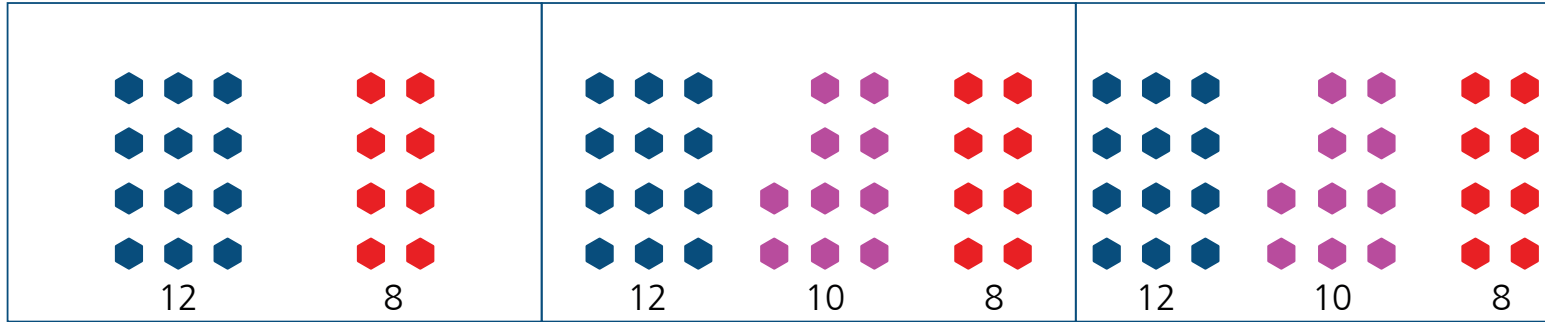
كيفية إدارة المشروع التجاري- تمرين:

كل شخص منكم يملك مشروع تجاري
رأس المال: هو المال اللازم لبدء المشروع التجاري إذا نفذ هذا المال
سوف يتم غلق المشروع
كل شخص منكم يملك 20 خريزة وهذا هو رأس المال الذي تم إقتراضه
اللون **الازرق** هو رأس المال (المال المتوفر عندكم)
اللون **الأحمر** هو المصاريف (المال الذي يتم صرفه)



لغرض شراء المعدات يجب
صرف 5 خرز

لغرض شراء المواد الأولية
يجب صرف 3 خرز



لنفرض أنك سوف تقومين
بتصنيع المنتجات ولا تحتاجين إلى
صرف أموال على الأيدي العاملة

لنفرض أنك قمتي بصناعة 10
قطع من المنتج الذي تودين بيعه

لنفرض ان صفا سوف تقوم
بشراء جميع المنتجات وتقوم بدفع
2 خرزة مقابل كل منتج

تمرين:

. ما هو مجموع عدد الخزز التي لدى كل وحدة منكم؟

. ما هو عدد الخزز التي أنفقتها؟

. ما هو عدد الخزز التي لديك في قسم الإيرادات؟

. ما هو عدد الخزز التي في قسم الاستثمار؟

. ما هو عدد المنتجات التي تبقت لديك؟

. ما هو اجمالي الربح؟

. ما هي الخزز التي تعتبر دخل؟

. ما هو مقدار الدخل؟

. ما هي الخزز التي تعتبر السيولة النقدية؟

. ما هو مقدار السيولة النقدية؟

. ما هو مقدار الإيرادات؟

. ما هو مقدار المصاريف؟

. ما هو مقدار الربح؟

. هل تتساوى قيمة التدفق النقدي وقيمة الربح؟

. ما هو مقدار السيولة النقدية؟

. ما هو مقدار الربح؟

تمرين:

تمرين:

. ما هو مجموع عدد الخزز التي لدى كل وحدة منكم؟

32

. ما هو عدد الخزز التي أنفقتها؟

8

. ما هو عدد الخزز التي لديك في قسم الإيرادات؟

20

. ما هو عدد الخزز التي في قسم الاستثمار؟

12

. ما هو عدد المنتجات التي تبقت لديك؟

0

. ما هو اجمالي الربح؟

. ما هي الخزز التي تعتبر دخل؟

خزز قسم الديون و خزز الإيرادات

. ما هو مقدار الدخل؟

32

. ما هي الخزز التي تعتبر السيولة النقدية؟

بذور المصاريف

. ما هو مقدار السيولة النقدية؟

8 - 32 - 8 = 24 (مقدار التدفق النقدي)

. ما هو مقدار الإيرادات؟

20

. ما هو مقدار المصاريف؟

8

. ما هو مقدار الربح؟

20 - 8 = 12 (الربح)

. هل تتساوى قيمة التدفق النقدي وقيمة الربح؟

كلا

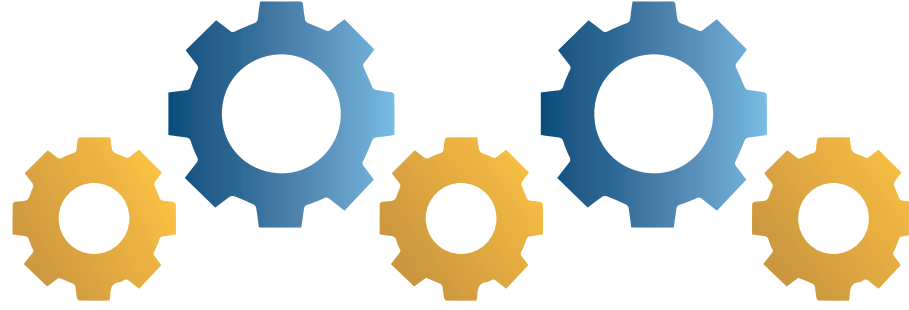
. ما هو مقدار السيولة النقدية؟

24

. ما هو مقدار الربح؟

12

تمرين:



كيفية إدارة المشروع التجاري-الدروس المستفادة

دراسة الجدوى

الخطة المالية التي تساعدنا في تحديد المصادر المالية اللازمة لبدء المشروع:
لشراء الأدوات والمواد اللازمة لبدء تصنيع المنتجات والدفع الى المصنعين لحين إكمال ملف المشروع.
هنالك طرق مختلفة للحصول على المصادر المالية اللازمة لبدء المشروع: الأهل والأصدقاء,
القروض, مدخرات شخصية, مصادر من أشخاص يعملون في المشروع
تحديد الأدوات والمواد اللازمة لبدء تصنيع المنتجات
تحديد لأشخاص المناسبين (الموردين والمصنعين والمحاسبين)



من أين سوف تحصل على التمويل لبدء عملك ؟

الأسئلة

A series of horizontal dashed lines for writing answers.

الواجب

. تحديد ثلاث مميزات التي سوف تفرق منتجكم عن المنتجات الموجودة في السوق.

الواجب







Prosperity Catalyst
Investing in women changes everything

7

المنهج التدريبي

لإدارة الأعمال التجارية

الفصل السابع
تحليل نقطة التعادل



Prosperity Catalyst
Investing in women changes everything

اعداد : فريق صنّاع الإزدهار



الأهداف

. ماذا تعني نقطة التعادل ؟

. معرفة الأنواع المختلفة من التكاليف في أي مشروع:

1. تكاليف بدء التشغيل

2. التكاليف الثابتة

3. التكاليف المتغيرة

. كيف نقوم بإجراء تحليل نقطة التعادل؟



قصة ديانا

هل تجدین أن هنالك مصدر إلهام في هذه القصة؟ لماذا؟



نقطة التعادل

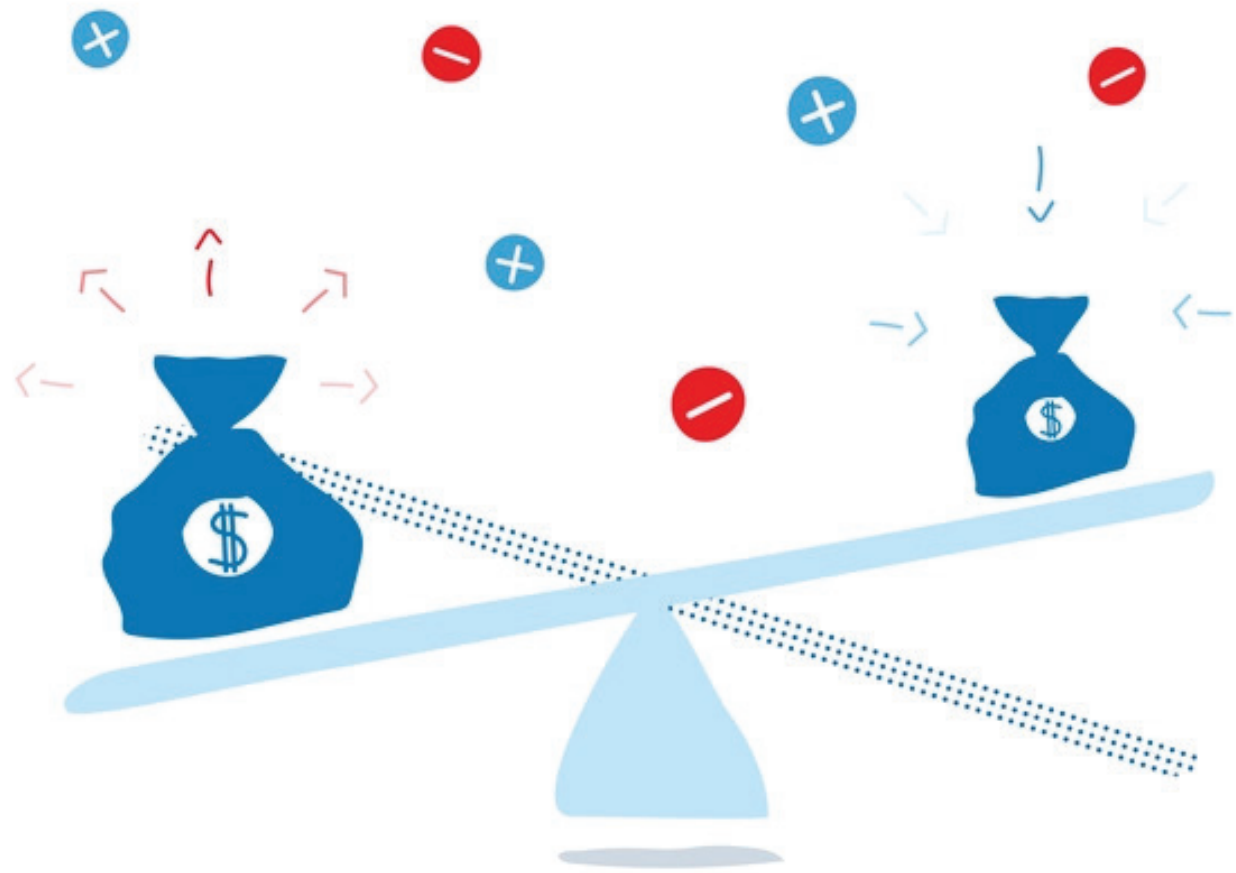
. نقطة التعادل

. الدخل = المصاريف (الدخل - المصاريف = 0)

. أهمية:

. سيساعدك تحليل نقطة التعادل على تحديد ما إذا كان عملك يمكن أن يكون ناجحًا ويحقق إيرادات كافية لتحقيق الربح. وتساعدك لمعرفة ما إذا كان يمكن لعملك أن ينجح.

. تحليل نقطة التعادل هو عبارة عن سلسلة من المعادلات تأخذ نفقاتك (جميع الأموال التي تنفقه لبقاء عملك قيد التشغيل) وتحدد عدد المنتجات التي تحتاج إلى بيعها لتغطية تكاليفك بحيث لا تخسر ولا تكسب المال.



أنواع التكاليف



تكاليف بدء التشغيل: هي النفقات التي يتم دفعها لمرة واحدة من أجل شراء أدوات العمل أو أي شيء آخر نحتاجه لبدء المشروع.

التكاليف الثابتة: هي النفقات التي يتم دفعها بشكل ثابت شهرياً مثل إيجار المكان و رواتب الموظفين ولا تتأثر بزيادة أو نقصان عدد المنتجات المباعة.

التكاليف المتغيرة: هي التكاليف التي تتغير بزيادة ونقصان عدد المنتجات المباعة.



عمة شكّد
يحتاجلي حتى ابدى؟

تكاليف بدء التشغيل

- . وهي النفقات التي تتم لمرة واحدة واللازمة لبدء نشاطك التجاري أو نموه. " لدي الكثير من الأدوات التي سأحتاجها بالفعل. لكنني سأحتاج على الأرجح إلى شراء بعض الأدوات الإضافية ، مثل الكماشة و قاطع الاسلاك.
- . لدي مساحة في منزلي أستطيع العمل منها ، لكنني أرغب في شراء طاولة للحصول على سطح أفضل للإستخدام.
- . يجب أن أشتري أيضًا بعض السعة التخزينية لجميع الأدوات والإمدادات الخاصة بي.

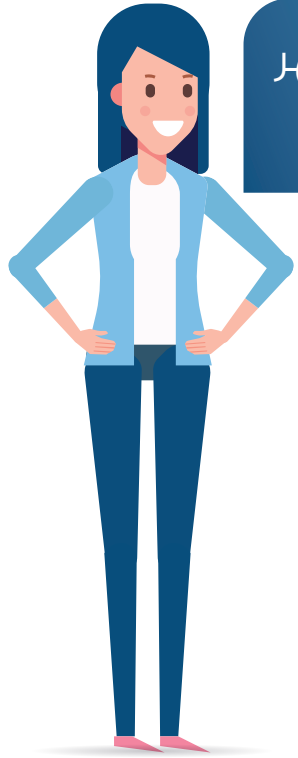
التكلفة الكلية دينار عراقي	السعر المتوقع لكل وحدة	عدد الوحدات	تكاليف بدء التشغيل
50,000			أدوات جديدة: كمامة , آلات قاطع الأسلاك , إلخ
60,000			طاولة جديدة
120,000			خزانة
230,000			تكاليف بدء التشغيل الكلية المتوقعة



تمرين

إذا أردت أن تبدأ بمشروع (حياكة, تطريز, الخ) فما الذي تحتاج لشرائه من معدات أو أدوات للعمل؟
إذا كان نشاطك التجاري قائمًا، فما هي الإستثمارات لمرة واحدة في الأدوات والمعدات والأثاث والتجديد، وغيرها. هل ستحتاج إلى توسيع نطاق مشروعك؟

التكاليف الثابتة



شكد لازم كل شهر
أدفع؟

. **التكاليف الثابتة:** هي النفقات التي يتعين علينا تغطيتها كل فترة زمنية مثلًا (كل شهر) والتي تبقى كما هي بغض النظر عن كمية المنتجات التي نبيعها. وتقول العمدة هديل "سيتعين عليك دفع نفس المبلغ بتكاليف ثابتة إذا كنت تبيع 0 منتجًا أو تبيع 100 منتج. أحد الأمثلة على التكلفة الثابتة التي يجب علي دفعها لعملي هو واجهة المتجر التي أستأجرها في السوق (في هذه الحالة على أميرة أن تدفع جزء من إيجار البيت الذي تستخدمه للعمل) راتب شهري للأيدي العاملة (أميرة) ستخصص راتب ثابت لنفسها كل شهر لتعرف مقدار ما ستجنيه، وستكون قادرة على وضع ميزانية أفضل.

التكاليف الثابتة

. راتب أميرة الشهري = (1) = 600,000

الإيجار (أميرة تستغل مساحة من بيتها لذلك سوف نحسب تكلفة المساحة المستغلة من البيت) = غرفة واحدة تشكل 20% من مساحة البيت والإيجار الكلي للبيت هو 900,000 إذن ما هي تكلفة الإيجار التي يجب على أميرة دفعها؟

. الكهرباء (أميرة تستغل مساحة من بيتها لذلك سوف نحسب تكلفة الكهرباء المستغلة من كهرباء البيت) = غرفة واحدة تشكل 20% من مساحة البيت ولذلك الكهرباء أيضا تشكل 20% من كهرباء البيت وبما أن كهرباء البيت يكلف 100,000 إذن ما هي تكلفة الكهرباء التي يجب على أميرة دفعها؟

الإجمالي د.ع	عدد الوحدات	السعر للوحدة د.ع	التكاليف الثابتة في الشهر
600,000	1	600,000	راتب أميرة الشهري
180,000	20%	900,000	الإيجار
20,000	20%	100,000	الكهرباء
800,000			المجموع الكلي



التكاليف الثابتة تمرين

فما هي تكاليفك الثابتة؟

التكاليف المتغيرة

هي تكاليف المواد الاولية و اليد العاملة والتغليف والنقل لإنتاج منتج واحد وتوصيله إلى الزبائن. المواد الخام لقلادة أميرة البسيطة : تشمل الأسلاك والخرز والمشابك. من أجل تحديد التكلفة المتغيرة لقلادة واحده بسيطة، تحتاج أميرة إلى حساب تكلفة وحدة واحدة من كل مادة أولية مثلا: (سلك واحد أو خرزة واحدة أو مشبك واحد) من أجل إيجاد تكلفة وحدة واحدة ، تحتاج أميرة إلى تقسيم التكلفة الإجمالية لكل مادة أولية على إجمالي المواد الاولية الأخرى في كل منتج. بمجرد تحديد أميرة التكلفة لكل وحدة من كل من المواد الاولية لها ، يجب عليها أن تحدد كم يكلف صنع قلادة بسيطة واحدة بضرب تكلفة الوحدة لكل من المواد الخام من إجمالي الوحدات التي تحتاج إلى عقد واحد.

تكاليف توصيل المواد الأولية.

تكاليف التوصيل للزبائن.

تكاليف التغليف.

حساب تكاليف المواد الاولية

التكلفة بالدينار العراقي	المواد الأولية المطلوبة
10,000	بكرة الاسلاك او الخيوط
10,000	الخرز
5,000	المشابك (القفل)
25,000	المجموع

أولاً-تحديد تكلفة الوحدة الواحدة من المواد الأولية

. لغرض تحديد تكلفة الوحدة الواحدة من المواد الأولية يتم تقسيم السعر الإجمالي على عدد الوحدات.
. مثلاً: وحدة واحدة من بكره الأسلاك (الخيوط) هي 1 سم، هنا يتم تقسيم التكلفة الاجمالية للبكره على عدد الوحدات فيها. (1,000/10,000 عراقي)

المواد الأولية	الكلفة الكلية د.ع	وحدة القياس	الكلفة لكل وحدة قياس
بكره الاسلاك (الخيوط)(1,000سم)	10,000	(1)سم	10 د.ع
الخرز (500)	10,000	(1)خرزة	20 د.ع
المشابك (10)	5,000	(1)مشبك	500 د.ع

ثانياً-تحديد عدد الوحدات (من المواد الأولية) اللازمة لإنتاج منتج واحد-أميرة

. تحديد عدد الوحدات اللازمة لصناعة منتج واحد (قلادة واحدة) وبعدها ضرب عدد الوحدات في سعر الوحدة الواحدة لغرض تحديد الكلفة الكلية للمنتج الواحد.
. مثلاً: لغرض صنع قلادة واحدة بتصميم معين. تحتاج أميرة الى 30 سم وبعدها تقوم أميرة بضرب عدد الوحدات في سعر الوحدة الواحدة (10x3).

ثانياً-تحديد عدد الوحدات (من المواد الأولية) اللازمة لإنتاج منتج واحد

المواد الأولية	عدد الوحدات اللازمة لصناعة منتج واحد	الكلفة لكل وحدة قياس
بكرة الاسلاك (الخيوط) سم(1,000) (30	300 (10x30) د.ع
الخرز (500)	120	2400 (20x120) د.ع
المشابك (10)	1	500 (500x1) د.ع
المجموع		3,200 د.ع

التكاليف المتغيرة

المتطلبات لإنتاج عقد واحد	التكلفة د.ع	مقياس الوحدة الواحدة	التكلفة للوحدة د.ع
بكرة أسلاك (1,000 سم)	10,000	1سم	10(10,000/1,000)
خرز (500)	10,000	1خرزة	20(10,000/500)
(10) مشابك	500	1مشبك	500(5,000/10)
اللوازم المطلوبة	الوحدات اللازمة لقلادة واحدة	التكلفة للوحدة د.ع	تكلفة اللوازم لكل عقد
بكرة أسلاك (1,000 سم)	30	10	300(10X30)
(500) خرز	120	20	2,400(20X120)
(10) مشابك	1	500	500(500X1)
المجموع			3200
اللوازم المطلوبة	الوحدات اللازمة لقلادة واحدة	تكلفة اللوازم لكل عقد	
كيس قماشي	1	1000	
صندوق	1	1200	
المجموع			2200

المنتج 5	المنتج 4	المنتج 3	المنتج 2	المنتج 1	قائمة المواد والموارد
تراجي زرقاء	سوار معقد	سوار بسيط	قلادة معقدة	قلادة بسيطة	أسم المنتج
				300 IQD	أسلاك
				2,400 IQD	خرز
				500	مشابك
				0	سعر المادة الأولية الرابعة
				0	سعر المادة الأولية الخامسة
				3,200 IQD	التكلفة الإجمالية للمواد الخام لكل وحدة
				0	اليد العاملة لكل منتج
				1,000 IQD	كيس
				1,200 IQD	صندوق
				2,200 IQD	إجمالي مواد التغليف لكل وحدة
				0	سعر التوصيل للوحدة الواحدة
					إجمالي التكلفة المتغيرة لكل وحدة



تمرين

فما هي تكاليفك المتغيرة؟

أمثلة على التكاليف

الفرن=500 د.ع
طاولة الطعام= 500 د.ع
كهرباء=80 د.ع
الغاز والماء=30 د.ع
الهاتف والانترنت=30 د.ع
رواتب العمال= 400 د.ع
مصاريف النقل=100 د.ع
مصاريف الإعلان=20 د.ع
نفقات مواد التغليف= 180 د.ع
تكاليف المواد الأولية لصنع الكيك=700 د.ع
إيجار المحل= 1000 د.ع
قوالب لخبز الكيك=500 د.ع
معدات تزيين الكيك=,300 د.ع
الثلاجة والفریزر=700 د.ع

مشروع صنع الحلويات والكعك
تكاليف التشغيل (ثابتة - متغيرة) /شهر

المواد	التكلفة
(ثابتة) كهرباء	80
(متغيرة)الغاز والماء	30
(متغيرة) الهاتف والإنترنت	30
(ثابتة) رواتب العمال	400
(متغيرة) مصاريف النقل	100
(متغيرة)مصاريف الإعلان	20
(متغيرة)نفقات مواد التغليف	180
(متغيرة) المواد الخام لصنع الكيك	700
(ثابتة) أيجار المتجر	1000

التكلفة الإجمالية / الشهر
التكلفة الإجمالية / السنة

د.ع 3540
د.ع 31,480

متجر الحلويات والكعك
تكاليف بدء التشغيل

المواد	التكلفة
الفرن	500
محضرة طعام	500
قوالب لخبز الكيك	500
معدات تزيين الكيك	300
الثلاجة والفریزر	700

التكلفة الكلية (كلفة التشغيل خلال سنة)
د.ع 33.980 = 31,480 + 2500

هامش الربح الإجمالي

المنتج 5	المنتج 4	المنتج 3	المنتج 2	المنتج 1	حساب هامش الربح الإجمالي
				12,000	سعر المبيعات المقترح
				5,400	التكلفة الإجمالية المتغيرة لكل وحدة
				6,600	هامش الربح الإجمالي لكل وحدة

الحساب النهائي

حجم التعادل أو حجم المنتج الذي تحتاج إلى بيعه لتغطية جميع التكاليف ، بما في ذلك التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة

المنتج 1	حساب حجم مبيعات التعادل
	التكاليف الثابتة بالشهر
	مقدار سداد القرض الشهري
	إجمالي (تكاليف ثابتة و ثابت سداد القرض)
	هامش الربح الإجمالي لكل وحدة
	حجم مبيعات التعادل (التكاليف الثابتة شهريًا مقسومًا على إجمالي هامش الربح لكل وحدة)

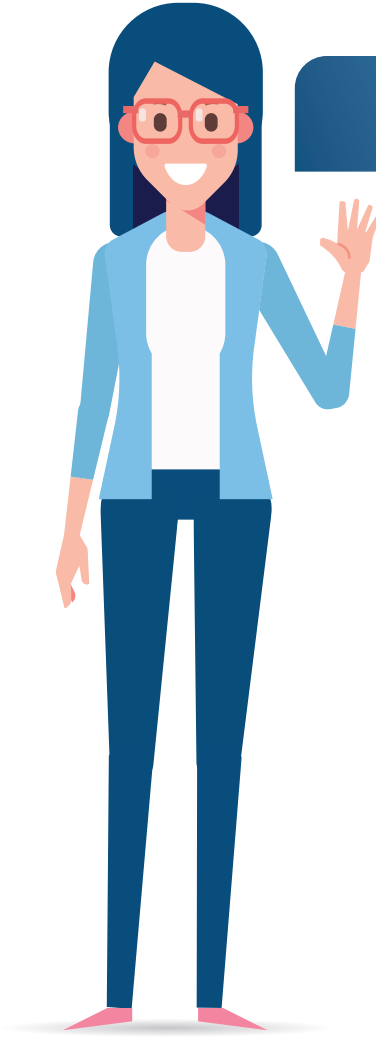
الحساب النهائي

حجم التعادل أو حجم المنتج الذي تحتاج إلى بيعه لتغطية جميع التكاليف ، بما في ذلك التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة

المنتج 1 د.ع	حساب حجم مبيعات التعادل
800,000	التكاليف الثابتة بالشهر
62,500	مقدار سداد القرض الشهري
862,500	إجمالي (تكاليف ثابتة و ثابت سداد القرض)
6,600	هامش الربح الإجمالي لكل وحدة
$131=862,500/6,600$	حجم مبيعات التعادل (التكاليف الثابتة شهريًا مقسومًا على إجمالي هامش الربح لكل وحدة)

الأسئلة

A series of horizontal dashed lines for writing answers.



نراكم لاحقاً



Prosperity Catalyst
Investing in women changes everything

8

المنهج التدريبي

لإدارة الأعمال التجارية

الفصل الثامن
التكلفة والتسعير



Prosperity Catalyst

Investing in women changes everything

اعداد : فريق صنّاع الإزدهار



الأهداف

- . كيفية تحديد كلفة المنتجات.
- . كيفية ضبط أسعار المنتجات.
- . كيفية تأثير التكاليف المتغيرة على أسعار المنتجات.



قصة ناسكا نصر الدين

هل تجددين أن هنالك مصدر إلهام في هذه القصة؟ لماذا؟
ما هي التحديات التي واجهت هؤلاء النساء عن بدء مشروع المطعم؟
كيف تمكن هؤلاء النساء التغلب على التحديات؟

نساء عراقيات- ناسكا نصر الدين-الدروس المستفادة

هل تجدین أن هنالك مصدر إلهام في هذه القصة؟ لماذا؟

ما هي التحديات التي واجهت هؤلاء النساء عن بدء مشروع المطعم؟

كيف تمكن هؤلاء النساء التغلب على التحديات؟

تذكر

المصروفات : الأموال التي يتم إنفاقها (دفعها) لغرض البدء بتشغيل المشروع التجاري

الإيرادات : الأموال التي يتم الحصول عليها وإستحصالها من المبيعات

الربح : الربح المالي الناتج عن العمليات التجارية (عمليات الإنتاج والبيع). هو المال الذي يتم الحصول

عليه بعد بيع المنتجات

الربح=الإيرادات-المصاريف

السيولة : الأموال التي توفرها الشركة في أي وقت من الأوقات للعمل

مثال يوضح حساب التكاليف (قصة أميرة)

التكلفة الكلية د.ع	السعر المتوقع /الوحدة	عدد الوحدات	تكاليف البدء بالعمل
50,000			أدوات جديدة: كمامة , قواطع سلكية , إلخ
60,000			طاولة جديدة
120,000			منضدة للتخزين
230,000			القيمة المتوقعة لتكاليف بدء التشغيل
المجموع د.ع	السعر / الوحدة	عدد الوحدات	التكاليف الثابتة في الشهر
600,000	600,000	1	راتب أميرة الشهري
180,000	900,000	20%	الأيجار
20,000	100,000	20%	الكهرباء
62,500	62,500		تسديد القرض
862,500			المجموع

حساب تكاليف المواد الأولية

سالت العمة هديل إذا كانت هنالك تكاليف للمواد الأولية التي قامت أميرة بشرائها لغرض صناعة المجوهرات؟ وهنا تذكرت أميرة تكلفة الأسلاك والخرز والمشابك

التكلفة د.ع	المواد الاولية المطلوبة
100,000	10 مجموعة من الأسلاك
100,000	(5,000) خرز
50,000	(100)مشابك
250,000	المجموع

مثال يوضح حساب التكاليف (قصة أميرة)

تكلفة اليد العاملة د.ع	عدد القطع المنتجة	الدفع مقابل القطعة د.ع	اليد العاملة
(5,000x10) 50000	10	5,000	الشخص المنتج
50,000			المجموع

- . أميرة تدفع لليد العاملة على كل قطعة يتم إنتاجها.
- . أميرة وظفت شخص واحد في الشهر الماضي ودفعت أجوره.
- . أميرة قامت بصناعة مجوهرات ودفعت أجور تصنيع المنتج لنفسها.

حساب التكاليف

التكلفة	نفقات
	تكاليف بدء التشغيل
	تكاليف ثابتة
	تكاليف الموردين
	تكاليف اليد العاملة
	مجموع التكاليف

حساب الإيرادات

. أسعار المنتجات:

سعر القلادة البسيطة هو 12,000 دينار عراقي
سعر القلادة ذات الزخارف هو 20,000 دينار عراقي

. في الشهر الماضي قامت أميرة ببيع:

(50) قلائد بسيطة

(30) قلائد ذات زخارف

المنتج	السعر لكل قطعة/ د.ع	عدد القطع المباعة/ د.ع	تكلفة العمالة/ د.ع
قلادة بسيطة			
قلادة معقدة			
المبيعات الكلية			

حساب الإيرادات

. أسعار المنتجات:

سعر القلادة البسيطة هو 12,000 دينار عراقي
سعر القلادة ذات الزخارف هو 20,000 دينار عراقي
. في الشهر الماضي قامت أميرة ببيع:

(50) قلائد بسيطة

(30) قلائد ذات زخارف

المنتج	السعر لكل قطعة/ د.ع	عدد القطع المباعة/ د.ع	تكلفة العمالة/ د.ع
قلادة بسيطة	12,000	50	600,000 (12,000x50)
قلادة معقدة	20,000	30	600,000 (20,000x30)
المبيعات الكلية			1,200,000

حساب الربح

230,000 (المبلغ المطلوب للبدء) + 862,500 (تكاليف ثابتة) + 250,000 (موردين) + 50,000 (اليد العاملة) + (التكاليف المخفية) 297,500 = 1,690,000 (التكاليف الشهرية الكلية)

ثم تطرح نفقاتها من إيراداتها:
1,200,000 (المبيعات) - 1,690,000 (التكاليف) = -490,000

حساب السيولة النقدية

نقوم بإضافة كل التدفقات الخارجة(المصاريف):
 $230,000$ (المبلغ المطلوب للبدء) + $862,500$ (تكاليف ثابتة) + $250,000$ (موردين) + $50,000$
(اليد العاملة) = $1,392,500$ (تكاليف شهرية كلية)

ثم تطرح وتضيف كل التدفقات الداخلة(الإيرادات):
 $1,200,000$ (مبيعات) + $1,500,000$ (قرض) = $2,700,000$ (تدفق نقدي داخل)

ثم تطرح التدفق الخارج من التدفق الداخل للحصول على صافي السيولة النقدية:
 $2,700,000$ تدفق داخل - $1,392,500$ تدفق خارج = **$1,307,500$ (صافي السيولة النقدية)**

حساب التكاليف المخفية-أميرة

سألت العمدة هديل إذا كانت هنالك مصاريف أخرى لم يتم تسجيلها؟
هنا تذكرت أميرة أنها قامت بشراء رصيد للهاتف النقال وأيضا قامت بدفع مبلغ لسيارة الأجرة.
وهنا بينت العمدة هديل أن هذه المصاريف تدعى " التكاليف المخفية " :

التكلفة د.ع	تكاليف مخفية
75,000	كرت تلفون
100,000	تكسي
122,500	لافتات
297,500	تكاليف مخفية كلية

حساب التكاليف

التكلفة د.ع	نفقات
230,000	تكاليف بدء التشغيل
862,500	تكاليف ثابتة
250,000	تكاليف الموردين
50,000	تكاليف اليد العاملة
297,500	تكاليف مخفية
1,690,000	مجموع التكاليف

حساب الربح

تضيف أميرة كل نفقاتها:
230,000 (المبلغ المطلوب للبدء) + 862,500 (تكاليف ثابتة) + 250,000 (موردين)
+ 50,000 (اليد العاملة) + (التكاليف المخفية) 297,500 = 1,690,000 (التكاليف
الشهرية الكلية)

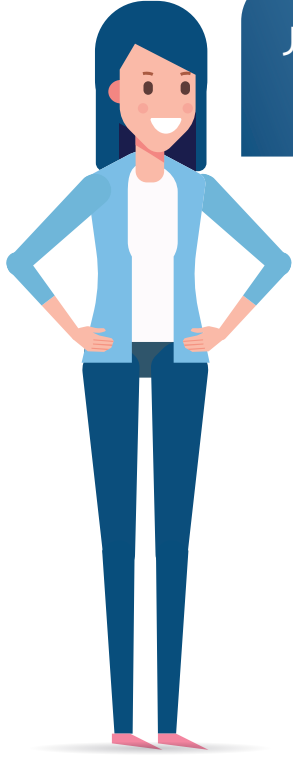
ثم تطرح نفقاتها من إيراداتها:
1,200,000 (المبيعات) - 1,690,000 (التكاليف) = **-490,000**



ليش الربح؟

أهمية الربح

بينت العمة هديل أن الربح له أهمية كبيرة في إستمرارية وتوسعة المشروع التجاري. وهنا بينت العمة هديل أن سعر المنتجات قد يعتبر قليل مقارنة بالتكلفة. وأوصت العمة هديل أن تقوم أميرة بحساب تكلفة المنتج الواحد وبعدها تحديد سعر المنتج



عما شلون اسعر
المنتج؟

تسعير المنتج

توضح هديل أنه من أجل تحديد سعر جيد لمنتج ما ، على أميرة أن تحدد كم يكلف صنع منتج واحد. للقيام بذلك، ستأخذ تكلفة كل دفعة من المواد الأولية وتقسيه على عدد المنتجات التي يمكنك إنتاجها من هذه الدفعة. أولاً: تحديد تكلفة الوحدة الواحدة من المواد الأولية. ثانياً: تحديد عدد الوحدات من المواد الأولية اللازمة لإنتاج منتج واحد. ثالثاً: إضافة تكلفة الأيدي العاملة اللازمة لإنتاج منتج واحد

تسعير المنتج

أولاً-تحديد تكلفة الوحدة الواحدة من المواد الأولية

لغرض تحديد تكلفة ما تم إستعماله من المواد الأولية لإنتاج قطعة واحدة من المنتج (قلادة).
مثلاً: أخذنا من بكرة الاسلاك (الخيوط) 1 سم ،هنا يتم تقسيم التكلفة الإجمالية للبكرة على عدد الوحدات فيها. (د.ع10,000/1,000)

ثانياً-تحديد عدد الوحدات (من المواد الأولية) اللازمة لإنتاج منتج واحد

تحديد عدد الوحدات اللازمة لصناعة منتج واحد (قلادة واحدة) وبعدها ضرب عدد الوحدات في سعر الوحدة الواحدة لغرض تحديد الكلفة الكلية للمنتج الواحد.
مثلاً: لغرض صنع قلادة ذات زخارف أميرة تحتاج إلى 30 سم وبعدها تقوم أميرة بضرب عدد الوحدات في سعر الوحدة الواحدة (10*3).

ثالثاً-إضافة تكلفة الأيدي العاملة اللازمة لإنتاج منتج واحد-أميرة

تكلفة تصنيع المنتج = تكلفة المواد الأولية + تكلفة الأيدي العاملة

التسعير

متطلبات العمل	الكلفة	الوحدة الواحدة	الكلفة للوحدة الواحدة/د.ع
بكرة أسلاك (1,000 سم)			
(500) خرز كبيرة			
(1,000) خرز صغير			
(10) مشابك			
تكلفة إنتاج منتج واحد	متطلبات العمل	الوحدات المطلوبة لعمل عقد واحد	التكاليف لعقد واحد/د.ع
	بكرة أسلاك (1,000 سم)		
	خرز كبير (500)		
	(1,000) خرز صغير		
	(10) مشابك		
	الاجمالي		
متطلبات العمل			
كيس قماشي			
صندوق			
الاجمالي			

التسعير

متطلبات العمل	الكلفة	الوحدة الواحدة	الكلفة للوحدة الواحدة
بكرة أسلاك (1,000 سم)	10,000	1 سم	10 (1,000/10,000) د.ع
خرز كبيرة	10,000	1 خرز	20 (500/10,000) د.ع
(1,000) خرز صغير	1,000	1 خرز	1 (1,000/1,000) د.ع
(10) مشابك	5,000	1 مشابك	500 (10/5,000) د.ع
متطلبات العمل	الوحدات المطلوبة لعمل عقد واحد	التكاليف لعقد واحد	
بكرة أسلاك (1,000 سم)	60	600 (10X60) د.ع	
خرز كبير (500)	300	6,000 (20X300) د.ع	
(1,000) خرز صغير	5,000	5,000 (1X5,000) د.ع	
(10) مشابك	3	1,500 (500X3) د.ع	
الاجمالي		13,100 د.ع	
متطلبات العمل	الوحدات المطلوبة لعمل عقد واحد	التكاليف لعقد واحد	
كيس قماشى	1	1,000	
صندوق	1	1,200	
الاجمالي		2,200	

تكلفة إنتاج منتج واحد
 + (الموردين) 13,100
 + (التغليف) 2,200
 (اليد العاملة) 5,000
20,300 =

تسعير المنتج-الدروس المستفادة

عند التسعير يجب مراعاة:

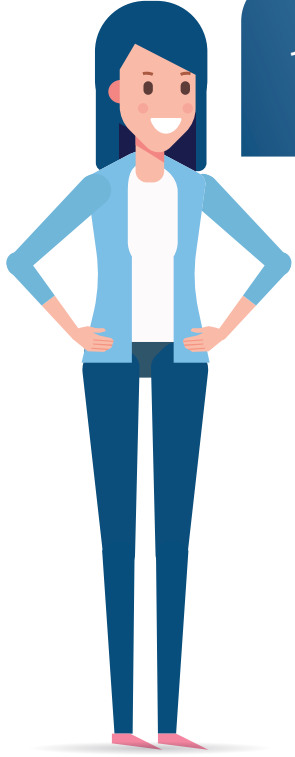
- . إذا كان السعر عالي جدا لن يتم شراء المنتجات
- . إذا كان السعر قليل جدا لن يغطي التكاليف وسوف يخسر المشروع التجاري.
- . إذا كان السعر مناسب سوف يستطيع المشروع التجاري جذب الزبائن وجني الارباح.

الربح=الإيرادات-المصاريف

تغيير التكاليف والربح



- . لا بد من التحقق من أسعار المواد الأولية لدينا بانتظام.
- . إذا زاد سعر المواد ، اليد العاملة، التكاليف الغير مباشرة، فإننا نحقق ربحًا أقل.
- . إذا إنخفض سعر المواد ، اليد العاملة، التكاليف الغير مباشرة، فإننا نحقق المزيد من الأرباح.



عمة شون اسعر
المنتج؟

تسعير المنتج

العمة هديل تنصح أميرة أنه من أجل تحديد السعر المناسب عليها معرفة تكلفة إنتاج منتجها وأسعار المنتجات المماثلة التي تتوفر في السوق والتي يشتريها الزبائن. وهنا تسألت هديل عن سبب حاجتها لمعرفة أسعار المنتجات المماثلة.

ووضحت العمه هديل أن معرفة ما سيدفعه الزبائن مقابل المنتجات المماثلة أو المنافسة سوف يساعد أميرة على تحديد ما سيدفعه الزبائن مقابل منتجاتها

كيف أن تغيير التكلفة يؤثر على المنتج

يجب الإنتباه أن أسعار المواد الأولية تتغير وعادة تزداد أسعار المواد الأولية مع مرور الوقت. تبدأ أميرة في التخطيط لإنتاج قلائد جديدة وتجربة أسعارها الجديدة على عملائها. ولكن المورد قام برفع أسعار الخرز والأن سوف تقل الإيرادات التي تحصل عليها أميرة وهنا بينت العممة هديل أن هذه الحالة طبيعية ويجب على أميرة إستخدام الكلفة الجديدة للخرز لحساب الإيرادات والتأكد أن بإمكان أميرة تحقيق الربح بالرغم من إرتفاع التكاليف.

لغرض تقليل كلفة المواد الأولية أميرة تفكر في:

إيجاد مورد أرخص ولكن عليها التأكد من الجودة.

أو البقاء على المورد الحالي ولكن شراء كميات أكبر من المواد الأولية والحصول على تخفيضات

الواجب

- تحديد المواد الأولية التي سنحتاج إليها لإنتاج منتجاتنا.
- تحديد تكلفة كل منتج.
- تحديد تكلفة المواد الأولية لإنتاج منتج واحد.
- تحديد تكلفة الأيدي العاملة لإنتاج منتج واحد.
- تحديد التكلفة الإجمالية لإنتاج منتج واحد.
- تحديد سعر لبيع المنتج







Prosperity Catalyst
Investing in women changes everything

9

المنهج التدريبي

لإدارة الأعمال التجارية

الفصل التاسع
التسويق والترويج



Prosperity Catalyst

Investing in women changes everything

اعداد : فريق صنّاع الإزدهار



الأهداف

- . معرفة محتويات خطة التسويق الأساسية.
- . تحديد الأسباب (الدوافع) المختلفة التي تحفز الزبائن لشراء المنتجات.
- . معرفة أهمية العلامة التجارية الخاصة بالمشروع

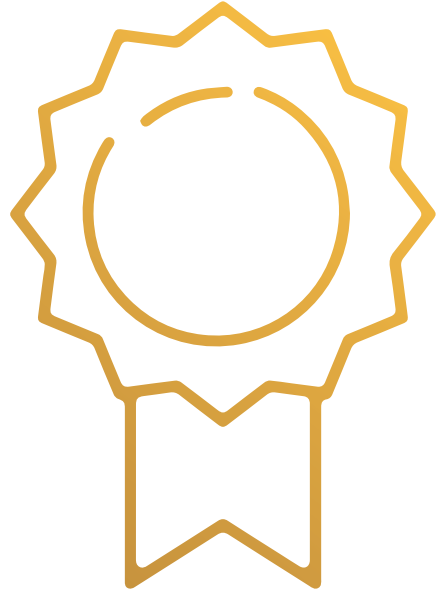


قصة زربار هورامي

هل تجدین أن هنالك مصدر إلهام في هذه القصة؟ لماذا؟

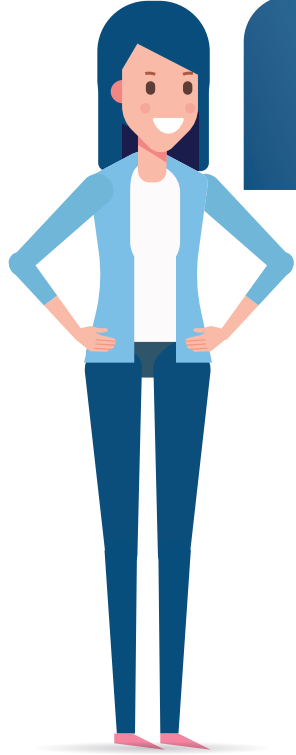


كيف توصلت زربار إلى فكرة المشروع التجاري؟



ماهي العلامة التجارية ؟

العلامة التجارية: هو رمز أو شعار تتخذه الشركة لتمييز منتجاتها عن بقية المنتجات.



عمة شون
اميز مشروعي ؟

أهمية العلامة التجارية

. زارت أميرة أحد الزبائن لتسليم طلب ووجدت في منزل الزبون لحافا جميلا وعندما سألت الزبون عنه قال إنه يحمل علامة تجارية تحمل أسم هديل. وصلت أميرة إلى المنزل وسألت هديل كيف يمكنها التأكد من معرفة الناس لمنتجاتها وتميزها والتوصية بها؟
. قالت هديل إنه يجب على أميرة تطوير "علامة تجارية" وهي سمعة تجارية وهي ما يمكن للزبون الإعتماد عليه لتوفير المنتجات وضمان تمييز المنتج عن المنتجات الأخرى المتوفرة في السوق.



عمة شون
اميز مشروعني ؟

أهمية العلامة التجارية

لغرض تحديد العلامة التجارية هديل تنصح أميرة أولا بتحديد:
ما الذي تقوم أميرة بفعله بطريقة مختلفة عن بقية المنتجين
والمُصنعين؟



أهمية العلامة التجارية

شروط تميز وعد بالعلامة التجارية :
توفير منتج ذو أهمية للزبون عن طريق الوعد بتوفير منتج مهم ويلبي
إحتياجاتهم ورغباتهم.
توضيح إختلاف (تميز) المنتج عن المنتجات المنافسة في السوق.

المزيج التسويقي

vedio



المزيج التسويقي: زهرة التسويق

- . سوف نستخدم مجسم الزهرة لتعلم المميزات المختلفة التي يبحث عنها الزبون عند شراء منتج ما.
- . لماذا تمتلك النباتات ورود؟
- . هل تستطيعون تخمين الطرق الخمس التي يستطيع بها المشروع جذب الزبائن؟

المزيج التسويقي: زهرة التسويق

المنتج: وهذا يشمل التصميم والجودة والحجم وغيرها.

السعر: ماذا يكلف شراء المنتج؟

المكان: أين يمكن للزبون شراء المنتج؟ هل يتواجد المنتج في مكان مناسب وسهل الوصول اليه؟

الدعاية: وهذا يشمل علامات الدعاية والخصومات الخاصة وقابلية إقناع مندوبين المبيعات والرسائل الدعائية وغيرها.

الوعد: إذا كان المشروع معروف بحفظه للوعد ، السمعة الرصينة والطيبة سوف تساعد على جذب زبائن اكثر.

المزيج التسويقي (4Ps)



الترويج

المكان

السعر

المنتج

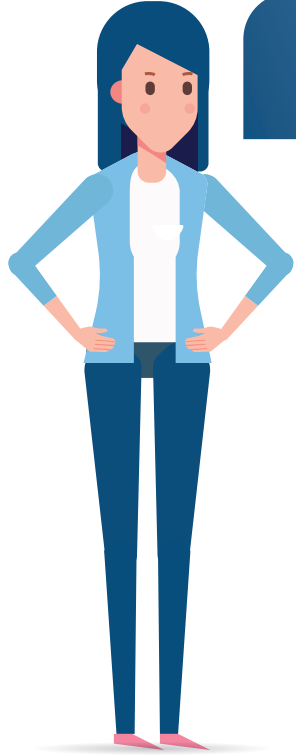


تمرين

قم بإجراء مزيج السوق المناسب لمساعدة اميرة

الترويج للمشروع التجاري

شئو علامتي التجارية؟



هديل أخذت أميرة الى البازار لتعلمها كيفية الترويج لمنتجاتها وتفاجأت أميرة عندما قال الصائغ أن مجوهراتها مصنوعة من مواد عالية الجودة وستستمر مدى الحياة وهنا الصائغ حاول مساعدة أميرة في تحديد علامتها التجارية وسلم لها بطاقة تحمل أسم نشاطها التجاري ورقم هاتفها وشعارها " مجوهرات ستستمر مدى الحياة ". وقررت هديل إستكشاف علامات تجارية أخرى " نعدكم بأفضل الأسعار في السوق ". وضحت هديل أن هذه الشركات قد إختارت أشياء مختلفة للترويج عن أعمالها بناءً على نوع الزبون الذي تستهدفه وان بعض الشركات تقوم بطباعة بطاقات عمل لكي يسهل على الزبائن العثور عليهم مرة أخرى

الترويج للمشروع التجاري

أدوات الترويج والبيع:

تشرح هديل أنه بعد أن حددت أميرة ما يهتم به زبائنها وما هو الوعد الذي تقدمه علامتها التجارية هنا عليها تطوير أدوات للترويج والبيع لتساعدها في إيصال رسالتها. إحدى أدوات الترويج والبيع هي صنع بطاقة عمل، أو عمل علامات وملصقات للترويج لمنتجاتها. الأدوات الترويجية يجب أن تحتوي على: أسم نشاطها التجاري ووعد علامتها التجارية ومعلومات الإتصال الخاصة بها





أدوات المبيعات

يجب أن تتضمن أدوات المبيعات:

- . الأسم التجارية
- . وعد العلامة التجارية
- . معلومات الإتصال

مراجعة-المصطلحات الترويجية

التسويق: كيفية جذب الزبائن لشراء المنتج أو الخدمة التي يوفرها المشروع التجاري.

الخطة التسويقية: هي جزء من دراسة الجدوى التي تشرح كيفية جذب الزبائن لشراء المنتج أو الخدمة التي يوفرها المشروع التجاري.

وعد المشروع التجاري: هو الوعد الذي يقدمه المشروع التجاري إلى الزبائن والمُوردين وبقية شركاء سلسلة القيمة.

وعد العلامة التجارية: هو الطريقة التي يظهر فيها المشروع التجاري الذي يميز خدمته أو جودة منتجه عن المنافسين.

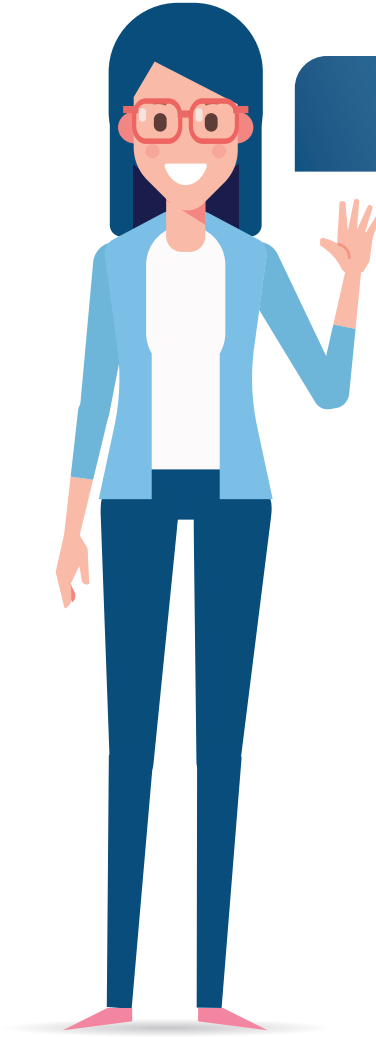
الرسالة: هي وعد العلامة التجارية ولكن بطريقة قصيرة ومبسطة.

أدوات الترويج والبيع: أدوات الدعاية مثل العلامات والملصقات وبطاقات العمل التي تستعمل لجذب الزبائن.

الواجب

تحديد ثلاث مميزات التي سوف تفرق منتجكم عن المنتجات الموجودة في السوق.





نراكم لاحقاً



Prosperity Catalyst
Investing in women changes everything

10

المنهج التدريبي

لإدارة الأعمال التجارية

الفصل العاشر
الإدارة المالية لمشروعك



Prosperity Catalyst
Investing in women changes everything

اعداد : فريق صنّاع الإزدهار



الأهداف

- . تعلم ما هي توقعات السيولة النقدية.
- . معرفة مقدار أموال بدء التشغيل اللازمة لفتح أو توسيع الأعمال التجارية.
- . كيفية حساب التكاليف والإيرادات والأرباح بصورة مستمرة



قصة فاتن حبي رشيد

ما هي المخاطر التي يواجهها صاحب المشروع التجاري؟

هل أنت مستعدة لتحمل المخاطر؟ لماذا؟

توقعات التدفق النقدي

توقعات الإيرادات والمصروفات	توقعات السيولة النقدية	
الأرباح والخسائر لدينا	تأكد من أن لدينا ما يكفي من النقود لتغطية التدفقات النقدية الخارجة عند الحاجة وإظهار المصدر الذي تأتي منه هذه النقود	الهدف
يشمل فقط إيرادات المبيعات ونفقات الأعمال. ويشمل الفائدة على القروض لأن هذا هو حساب مصروفات.	جميع الأموال التي تأتي إلى العمل أموال بدء التشغيل ورأس المال العامل والإيرادات المصاريف الثابتة والمتغيرة والمدفوعات الرئيسية على القروض	ماذا يتضمن
أي شيء لا يتعلق بالإيرادات أو النفقات المتعلقة بالعمل. وهو يستثنى القروض المستلمة والمدفوعات الرئيسية لأن القروض ليست إيرادات والمدفوعات ليست مصاريف	لا شيء	الإستثناءات

ماهي الخطة المالية؟

الخطة المالية هي خطة مستقبلية تعتمد على رسم توقعات الدخل (التدفقات النقدية / العوائد النقدية الخاصة بالمشروع التجاري للحرص على إستمرارية المشروع) ليس ما يحدث الآن ولكن توقعات المستقبل.

رسم التوقعات حول الدخل العوائد النقدية المتوقع الحصول عليها من المشروع التجاري
رسم التدفقات النقدية المتوقع صرفها لبدء المشروع التجاري
رسم التوقعات حول التوقعات حول كمية المنتجات التي يجب بيعها للحصول على الربح

أهمية الخطة المالية

- ما هي أساسيات المشروع التجاري:
- . تستمر حياة الشجرة بتوفر الماء... ويعتمد إستمرار المشروع على توفر المال.
- إستمرارية المشروع التجاري تعتمد على:
- . توفر المال لإداره المشروع التجاري.
- . توفر المال لتطوير وتوسعة المشروع التجاري.

ماذا تشمل خطة المال؟



المصروفات (تدفقات خارجية)

- . تكاليف بدء التشغيل
- . التكاليف الثابتة (الإيجار ، الراتب الشهري)
- . التكاليف المتغيرة (اللوازم والأدوات واليد العاملة والنقل)
- . سداد القرض (إذا حصلت على قرض)

الإيرادات (التدفقات الداخلة)

- . بيع المنتجات
- . القروض (يتعين على الشركات سداد هذه المبالغ).
- . نقود المالك

ماذا تشمل خطة المال؟

النقد الداخـل (الايـرادات)
النقد الخارج (المصاريف)
و الاموال المتبقية

خطة المال-الدروس المستفادة

التدفق النقدي / الخارج:

. المواد الأولية
. أدوات العمل

. الأيدي العاملة (لنفسك وللمصنعين الآخرين)

. النقل (إذا كانت لديك مصاريف نقل المواد الأولية أو نقل المنتجات أو خدمات توصيل)
. الإيجار (إذا كانت شركة كبيرة ولديك محل لعرض المنتجات).

التدفق النقدي / الداخل:

. بيع المنتجات - الإيرادات

. القروض (وهي التي يتم دفعها في وقت لاحق).

. المصادر المالية للمالك (وهي المصادر المالية التي يستخدمها المالك أو

المؤسس لبدء المشروع) التجاري (والتي يجب أن يتم دفعها لاحقًا)



النقد الداخل (الإيرادات) والنقد الخارج (المصاريف) و الأموال المتبقية

- . خطة المال تمثل فترة زمنية محددة (6 أشهر أو سنة)
- . كل عمود يمثل شهر واحد
- . خطة المال تعطي معلومات عن السيولة النقدية والدخل والأموال المتبقية لهذه الفترة الزمنية المحددة

النقد الداخـل (الإيرادات) والنقد الخارج (المصاريف) و الأموال المتبقية



تمرين 1

لنفرض: هذه خطة مالية للفترة الزمنية 6 اشهر

6	5	4	3	2	1	الشهر	
						قلادة بسيطة	الدخل (العائدات النقدية)
						قلادة معقدة	
						مبلغ بدء العمل	التدفقات النقدية (المصاريف)
						المواد الأولية	
						اليد العاملة	
						إيجار وخدمات	
						راتب أميرة	
						التسويق	
						مجموع الدخل (العائدات النقدية)	
						مجموع التدفقات النقدية (المصاريف)	
						+ الفرق الموجب	
						- الفرق السالب	
						المتبقي	

التكلفة الكلية بالدينار العراقي	السعر المتوقع / الوحدة	عدد الوحدات	تكاليف البدء بالعمل
50,000			أدوات جديدة: كمامة , قواطع سلكية , إلخ
60,000			طاولة جديدة
120,000			منضدة للتخزين
230,000			القيمة المتوقعة لتكاليف بدء العمل

أولاً: مبالغ بدء العمل كما تم حسابها من الدرس السابق مع إضافة 100,000 دينار لمبالغ بدء العمل في الشهر الرابع لان أميرة إحتاجت شراء معدات أخرى

6	5	4	3	2	1	الشهر	
						قلادة بسيطة	الدخل (العائدات النقدية)
						قلادة معقدة	
		100,000			230,000	مبلغ بدء العمل	التدفقات النقدية (المصاريف)
						المواد الأولية	
						اليد العاملة	
						إيجار وخدمات	
						راتب أميرة	
						التسويق	
						مجموع الدخل (العائدات النقدية)	
						مجموع التدفقات النقدية (المصاريف)	
						+ الفرق الموجب	
						- الفرق السالب	
						المتبقي	

المواد الأولية-توقعات التدفق النقدي

ثانياً: نترض أميرة سوف تحتاج لتغطية تكلفة المواد الأولية:

250,000 للشهر الأول

100,000 للشهر الثاني

200,000 للشهر الرابع

100,000 للشهر الخامس

6	5	4	3	2	1	الشهر	
						قلادة بسيطة	الدخل (العائدات النقدية)
						قلادة معقدة	
		100,000			230,000	مبلغ بدء العمل	التدفقات النقدية (المصاريف)
	100,000	200,000		100,000	250,000	المواد الأولية	
						اليد العاملة	
						إيجار وخدمات	
						راتب أميرة	
						التسويق	
						مجموع الدخل (العائدات النقدية)	
						مجموع التدفقات النقدية (المصاريف)	
						+ الفرق الموجب	
						- الفرق السالب	
						المتبقي	

الايدي العاملة-توقعات التدفق النقدي

ثانياً: نفرض أميرة سوف تحتاج لتغطية تكلفة الأيدي العاملة:

50,000 للشهر الأول

60,000 للشهر الثاني

100,000 للشهر الثالث

80,000 للشهر الرابع

80,000 للشهر الخامس

90,000 للشهر السادس

						الشهر	
6	5	4	3	2	1		
						قلادة بسيطة	الدخل (العائدات النقدية)
						قلادة معقدة	
		100,000			230,000	مبلغ بدء العمل	التدفقات النقدية (المصاريف)
	100,000	200,000		100,000	250,000	المواد الأولية	
90,000	80,000	80,000	100,000	60,000	50,000	اليد العاملة	
						إيجار وخدمات	
						راتب أميرة	
						التسويق	
						مجموع الدخل (العائدات النقدية)	
						مجموع التدفقات النقدية (المصاريف)	
						+ الفرق الموجب	
						- الفرق السالب	
						المتبقي	

الإيجار والخدمات-توقعات السيولة النقدية

كيف نستطيع معرفة الإيجار الشهري ومصاريف الخدمات من الجدول أدناه؟

المجموع	السعر/ الوحدة	عدد الوحدات	التكاليف الثابتة في الشهر
600,000	600,000	1	راتب اميرة
180,000	900,000	20%	الإيجار
20,000	100,000	20%	الكهرباء
62,500	62,500		تسديد القرض
862,500			المجموع

الشهر							
6	5	4	3	2	1		
						قلادة بسيطة	الدخل (العائدات النقدية)
						قلادة معقدة	
		100,000			230,000	مبلغ بدء العمل	التدفقات النقدية (المصاريف)
	100,000	200,000		100,000	250,000	المواد الأولية	
90,000	80,000	80,000	100,000	60,000	50,000	اليد العاملة	
200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	إيجار وخدمات	
						راتب أميرة	
						التسويق	
						مجموع الدخل (العائدات النقدية)	
						مجموع التدفقات النقدية (المصاريف)	
						+ الفرق الموجب	
						- الفرق السالب	
						المتبقي	

توقعات التدفق النقدي – الأيدي العاملة

أميرة ذات خبرة عالية ولذلك هي تتقاضى عن إدارة المشروع وعن عمل المجوهرات مبلغ قدره 600,000 د.ع كل شهر.

6	5	4	3	2	1	الشهر	
						قلادة بسيطة	الدخل (العائدات النقدية)
						قلادة معقدة	
		100,000			230,000	مبلغ بدء العمل	التدفقات النقدية (المصاريف)
	100,000	200,000		100,000	250,000	المواد الأولية	
90,000	80,000	80,000	100,000	60,000	50,000	اليد العاملة	
200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	إيجار وخدمات	
600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	راتب أميرة	
						التسويق	
						مجموع الدخل (العائدات النقدية)	
						مجموع التدفقات النقدية (المصاريف)	
						+ الفرق الموجب	
						- الفرق السالب	
						المتبقي	

التسويق-توقعات التدفق النقدي

نفرض أن أميرة سوف تخصص مبلغ قدره 400,000 د.ع لأغراض التسويق في الشهر الثاني

الشهر							
6	5	4	3	2	1		
						قلادة بسيطة	الدخل (العائدات النقدية)
						قلادة معقدة	
		100,000			230,000	مبلغ بدء العمل	التدفقات النقدية (المصاريف)
	100,000	200,000		100,000	250,000	المواد الأولية	
90,000	80,000	80,000	100,000	60,000	50,000	اليد العاملة	
200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	إيجار وخدمات	
600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	راتب أميرة	
				400,000		التسويق	
						مجموع الدخل (العائدات النقدية)	
						مجموع التدفقات النقدية (المصاريف)	
						+ الفرق الموجب	
						- الفرق السالب	
						المتبقي	

حساب الإيرادات

أسعار المنتجات:

سعر القلادة البسيطة هو 12,000 دينار عراقي

سعر القلادة ذات الزخارف هو 35,000 دينار عراقي

لم تقوم أميرة ببيع أي من المنتجات في الشهر الأول ولكن بلغت عدد القلائد التي باعتها بعد ذلك (مع توقع إزدياد المبيعات في الشهر الخامس والسادس):

(50) قلادة بسيطة كل شهر

(30) قلادة ذات زخارف كل شهر

المنتج	السعر لكل قطعة	عدد القطع المباعة	تكلفة اليد العاملة
قلادة بسيطة			
قلادة معقدة			
المبيعات الكلية			

6	5	4	3	2	1	الشهر	
720,000	720,000	600,000	600,000	600,000		قلادة بسيطة	الدخل (العائدات النقدية)
1,400,000	1,400,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000		قلادة معقدة	
		100,000			230,000	مبلغ بدء العمل	التدفقات النقدية (المصاريف)
	100,000	200,000		100,000	250,000	المواد الأولية	
90,000	80,000	80,000	100,000	60,000	50,000	اليد العاملة	
200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	إيجار وخدمات	
600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	راتب أميرة	
				400,000		التسويق	
2,120,000	2,120,000	1,650,000	1,650,000	1,650,000		مجموع الدخل (العائدات النقدية)	
						مجموع التدفقات النقدية (المصاريف)	
						+ الفرق الموجب	
						- الفرق السالب	
						المتبقي	

6	5	4	3	2	1	الشهر	
720,000	720,000	600,000	600,000	600,000		قلادة بسيطة	الدخل (العائدات النقدية)
1,400,000	1,400,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000		قلادة معقدة	
		100,000			230,000	مبلغ بدء العمل	التدفقات النقدية (المصاريف)
	100,000	200,000		100,000	250,000	المواد الأولية	
90,000	80,000	80,000	100,000	60,000	50,000	اليد العاملة	
200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	إيجار وخدمات	
600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	راتب أميرة	
				400,000		التسويق	
2,120,000	2,120,000	1,650,000	1,650,000	1,650,000		مجموع الدخل (العائدات النقدية)	
890,000	980,000	1,180,000	900,000	1,360,000	1,330,000	مجموع التدفقات النقدية (المصاريف)	
						+ الفرق الموجب	
						- الفرق السالب	
						المتبقي	

مجموع الدخل ومجموع التدفقات النقدية ومقدار التغيير

مجموع الدخل: هو إجمالي المبالغ الواردة في هذا الشهر. ويشمل جميع مصادر الأموال (العائدات والأموال التي يتم إقراضها للمشروع التجاري)، يتم جمع هذه المصادر للوصول إلى مجموع الدخل لذلك الشهر. أهمية معرفة مجموع الدخل لمعرفة الأموال المتوقع الحصول عليها للمساعدة في التخطيط.

مجموع التدفقات النقدية: وهو إجمالي المبالغ التي تنفق لأي شهر. ويشمل الأموال التي يتم دفعها للمواد الأولية والأدوات والأيدي العاملة والنقل والإيجار لذلك الشهر. ويتم الحصول على الإجمالي من خلال جمع التدفقات المالية لذلك الشهر. أهمية معرفة مجموع الدخل لمعرفة الأموال المتوقع صرفها للمساعدة في التخطيط.

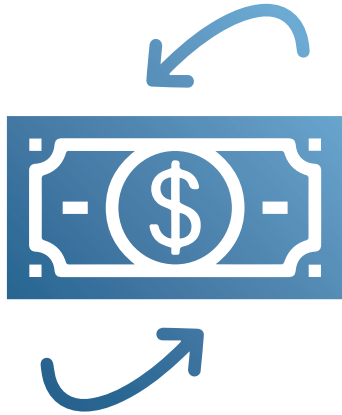
مقدار التغيير: التغيير في الأموال يعتمد على المبالغ المتوقع صرفها والمبالغ المتوقع الحصول عليها لذلك الشهر. ويتم تقسيم الفرق إلى فرق موجب و فرق سالب.

الفرق الموجب (+): يحدث عندما يكون مجموع الدخل أكثر من مجموع التدفقات النقدية لذلك الشهر وهنا يكون هنالك (ربح) لذلك الشهر.

الفرق السالب (-): يحدث عندما يكون مجموع التدفقات النقدية (المصاريف) أكثر من مجموع الدخل لذلك الشهر وهنا يكون هنالك (خسارة) لذلك الشهر.

6	5	4	3	2	1	الشهر	
720,000	720,000	600,000	600,000	600,000		قلادة بسيطة	الدخل (العائدات النقدية)
1,400,000	1,400,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000		قلادة معقدة	
		100,000			230,000	مبلغ بدء العمل	التدفقات النقدية (المصاريف)
	100,000	200,000		100,000	250,000	المواد الأولية	
90,000	80,000	80,000	100,000	60,000	50,000	اليد العاملة	
200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	إيجار وخدمات	
600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	راتب أميرة	
				400,000		التسويق	
2,120,000	2,120,000	1,650,000	1,650,000	1,650,000		مجموع الدخل (العائدات النقدية)	
890,000	980,000	1,180,000	900,000	1,360,000	1,330,000	مجموع التدفقات النقدية (المصاريف)	
1,230,000	1,140,000	470,000	750,000	290,000		+ الفرق الموجب	
					1,330,000	- الفرق السالب	
2,550,000	1,320,000	180,000	290,000	1,040,000	1,330,000	المتبقي	

6	5	4	3	2	1	الشهر	
					1,500,000	القرض	الدخل (العائدات النقدية)
720,000	720,000	600,000	600,000	600,000		قلادة بسيطة	
1,400,000	1,400,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000		قلادة معقدة	
		100,000			230,000	مبلغ بدء العمل	التدفقات النقدية (المصاريف)
	100,000	200,000		100,000	250,000	المواد الأولية	
90,000	80,000	80,000	100,000	60,000	50,000	اليد العاملة	
200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	إيجار وخدمات	
600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	راتب أميرة	
				400,000		التسويق	
62,500	62,500	62,500	62,500	62,500		سداد القرض	
2,120,000	2,120,000	1,650,000	1,650,000	1,650,000	1,500,000	مجموع الدخل (العائدات النقدية)	
952,500	1,042,500	1,242,500	962,500	1,422,500	1,330,000	مجموع التدفقات النقدية (المصاريف)	
1,167,500	1,077,500	407,500	687,500	227,500	170,000	+ الفرق الموجب	
						- الفرق السالب	
3,737,500	2,570,000	1,492,500	1,085,000	397,500	170,000	المتبقي	



توقعات التدفق النقدي

هل هناك مصدر للإيرادات أو للمصاريف لم يتم حسابه؟

6	5	4	3	2	1	الشهر	
					1,500,000	القرض	الدخل (العائدات النقدية)
720,000	720,000	600,000	600,000	600,000		قلادة بسيطة	
1,400,000	1,400,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000		قلادة معقدة	
		100,000			230,000	مبلغ بدء العمل	التدفقات النقدية (المصاريف)
	100,000	200,000		100,000	250,000	المواد الأولية	
90,000	80,000	80,000	100,000	60,000	50,000	اليد العاملة	
200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	إيجار وخدمات	
600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	راتب أميرة	
				400,000		التسويق	
		200,000	200,000			مصاريف مخفية	
62,500	62,500	62,500	62,500	62,500		سداد القرض	
2,120,000	2,120,000	1,650,000	1,650,000	1,650,000	1,500,000	مجموع الدخل (العائدات النقدية)	
952,500	1,042,500	1,242,500	962,500	1,422,500	1,330,000	مجموع التدفقات النقدية (المصاريف)	
1,167,500	1,077,500	407,500	687,500	227,500	170,000	+ الفرق الموجب	
						- الفرق السالب	
3,737,500	2,570,000	1,492,500	1,085,000	397,500	170,000	المتبقي	

توقعات السيولة النقدية

طرق لكسب المزيد من المال

- بيع المنتجات لمزيد من المال (زيادة السعر).
 - بيع المزيد من المنتجات.
 - خفض النفقات عن طريق تصنيع جميع المنتجات بنفسك وعدم الدفع لشخص آخر مقابل العمل.
 - خفض النفقات عن طريق العثور على البائعين الذين يبيعون مواد أولية بكلفة أقل.
- ولغرض تقليل المصاريف نقوم بالاتي....

6	5	4	3	2	1	الشهر	
					1,500,000	القرض	الدخل (العائدات النقدية)
720,000	720,000	360,000	600,000	600,000		قلادة بسيطة	
1,400,000	1,400,000	1,050,000	770,000	980,000		قلادة معقدة	
		100,000			130,000	مبلغ بدء العمل	التدفقات النقدية (المصاريف)
	100,000	200,000		100,000	200,000	المواد الأولية	
90,000	80,000	80,000			50,000	اليد العاملة	
200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	إيجار وخدمات	
600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	راتب أميرة	
					200,000	التسويق	
		200,000	200,000			مصاريف مخفية	
62,500	62,500	62,500	62,500	62,500		سداد القرض	
2,120,000	2,120,000	1,410,000	1,370,000	1,580,000	1,500,000	مجموع الدخل (العائدات النقدية)	
952,500	1,042,500	1,442,500	1,062,500	962,500	1,330,000	مجموع التدفقات النقدية (المصاريف)	
1,167,500	1,077,500		307,500	617,500	170,000	+ الفرق الموجب	
		32,500				- الفرق السالب	
3,737,500	2,570,000	1,492,500	1,085,000	787,500	170,000	المتبقي	

توقعات الإيرادات والأرباح

سننظر الآن في النوع الثاني من التوقعات. سوف يخبرنا هذا النوع من تقديرات أميرة لأرباحها التي ستجنيها كل عام.

يأخذ النوع الثاني من التقدير في الاعتبار فقط الأموال التي تجنيها من إيرادات المبيعات والنفقات التي تملكها، ولا تأخذ (على سبيل المثال) في الحسبان المبالغ النقدية المستلمة كقروض أو سداد القروض، ولكنها تشمل مدفوعات الفائدة التي تقوم بها لأن هذه النفقات هي التي تقلل من أرباحها. سنستخدم توقعات التدفق النقدي لأميرة ونعدلها لإظهار الإيرادات والمصروفات والأرباح فقط.

6	5	4	3	2	1	الشهر	
					1,500,000	القرض	الدخل (العائدات النقدية)
720,000	720,000	600,000	600,000	600,000		قلادة بسيطة	
1,400,000	1,400,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000		قلادة معقدة	
		100,000			130,000	مبلغ بدء العمل	التدفقات النقدية (المصاريف)
	100,000	200,000		100,000	200,000	المواد الأولية	
90,000	80,000	80,000	100,000	60,000		اليد العاملة	
200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	إيجار وخدمات	
600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	راتب أميرة	
					200,000	التسويق	
		200,000	200,000			مصاريف مخفية	
62,500	62,500	62,500	62,500	62,500		سداد القرض	
2,120,000	2,120,000	1,650,000	1,650,000	1,650,000	1,500,000	مجموع الدخل (العائدات النقدية)	
952,500	1,042,500	1,242,500	962,500	1,422,500	1,330,000	مجموع التدفقات النقدية (المصاريف)	
1,167,500	1,077,500	407,500	687,500	227,500	170,000	+ الفرق الموجب	
						- الفرق السالب	
3,737,500	2,570,000	1,492,500	1,085,000	397,500	170,000	المتبقي	

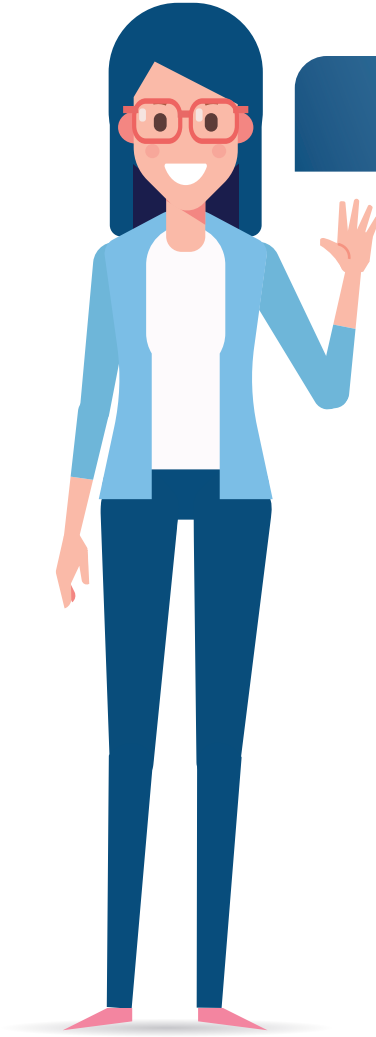
توقعات الإيرادات والأرباح

حصلنا على قرض العمة هديل، وكذلك مدفوعات القرض. هذا الجدول يوضح لنا فقط الإيرادات والنفقات والأرباح. من هذا ، نرى أن أرباح أميرة تنمو من البداية. الآن ، ستقوم أميرة بالتقدم إلى الأمام لمدة ثلاثة أشهر بناءً على مبيعاتها ونفقاتها السابقة لفهم ما تعتقد أنه سيكون ربحها في نهاية ستة أشهر من الإنتاج

6	5	4	3	2	1	الشهر	
					1,500,000	القرض	الدخل (العائدات النقدية)
720,000	720,000	600,000	600,000	600,000		قلادة بسيطة	
1,400,000	1,400,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000		قلادة معقدة	
		100,000			130,000	مبلغ بدء العمل	التدفقات النقدية (المصاريف)
	100,000	200,000		100,000	200,000	المواد الأولية	
90,000	80,000	80,000	100,000	60,000	50,000	اليد العاملة	
200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	إيجار وخدمات	
600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	راتب أميرة	
					200,000	التسويق	
		200,000	200,000			مصاريف مخفية	
62,500	62,500	62,500	62,500	62,500		سداد القرض	
2,120,000	2,120,000	1,650,000	1,650,000	1,650,000	1,500,000	مجموع الدخل (العائدات النقدية)	
952,500	1,042,500	1,242,500	962,500	1,422,500	1,330,000	مجموع التدفقات النقدية (المصاريف)	
1,167,500	1,077,500	407,500	687,500	227,500	170,000	+ الفرق الموجب	
						- الفرق السالب	
3,737,500	2,570,000	1,492,500	1,085,000	397,500	170,000	المتبقي	

الأسئلة

A series of horizontal dashed lines for writing answers.



نراكم لاحقاً



Prosperity Catalyst
Investing in women changes everything

11

المنهج التدريبي

لإدارة الأعمال التجارية

الفصل الحادي عشر
تتبع المبيعات وحفظ السجلات



Prosperity Catalyst
Investing in women changes everything

اعداد : فريق صنّاع الإزدهار



الأهداف

- . كيفية متابعة النفقات والإيرادات ومقارنتها بالخطة المالية ؟
- . كيفية تتبع الإيرادات الأسبوعية والشهرية
- . كيفية تتبع النفقات الأسبوعية والشهرية
- . كيفية مقارنة النفقات والإيرادات الفعلية بخطة المال (النفقات والإيرادات المتوقعة)





قصة غولستان

ما هو الإلهام في هذه القصة؟

هل هنالك شبه بين قصة غولستان وقصتكم؟ كيف؟

مراجعة

. ماذا تعلمنا في التدريبات السابقة:

كيفية حساب التكلفة للمنتج الواحد

كيفية تسعير المنتج

. ماذا سوف نتعلم اليوم: كيفية عمل الخطة المالية: الهدف من الخطة المالية هو رسم الأهداف التي

من الممكن للمشروع التجاري ان يحققها خلال فترة زمنية محددة.

تعلم كيفية تتبع المبيعات والنفقات (التكاليف) الفعلية: هو تحديد ماذا يحصل الان اي تحديد النفقات

والمبيعات التي تحصل على ارض الواقع.



شون اعرف شكذ
بعث؟

تتبع المبيعات

. العمة هديل فخورة جداً بأميرة وتقول أن أميرة قامت بتحديد نفقاتها (تكاليفها) بدقة وقامت بالبحث في السوق لتحديد السعر المناسب للمنتجات وقامت برسم خطتها المالية.
. ولكن بينت العمة هديل أنه يجب تتبع المبيعات لمعرفة عدد المنتجات التي تبيعها والفترة الزمنية للبيع لغرض معرفة ما إذا كان المشروع التجاري يسير حسب الخطة المالية وإذا كان المشروع التجاري ينمو أو لا



تتبع المبيعات وأهميتها-الدروس المستفادة



شون اعرف شكذ
بعث؟

تتبع المبيعات وتحديد عدد المنتجات

تشرح العمه هديل أن أميرة تحتاج إلى تتبع مبيعات كل منتج وتحديد الوقت الذي قامت فيه ببيع المنتج وسعر البيع. كل هذه المعلومات يجب أن تسجل في جدول واحد وقامت العمه هديل بعمل مخطط للجدول وقالت لهديل أن العمود العمودي يمثل نوع المنتج وسعر المنتج والعمود الافقي يمثل الأسابيع (الوقت) الذي قامت ببيع المنتج خلاله. في كل مرة تقوم أميرة ببيع منتج عليها تحديث السجل ووضع عدد المنتجات التي تم بيعها.

تتبع المبيعات وتحديد عدد المنتجات

تتبع المبيعات

يخبرنا تتبع المبيعات ما إذا كان عملنا ينمو أم لا. يساعدنا أيضًا في تخطيط أنشطة الإنتاج والترويج لتحسين أعمالنا

الإجمالي لكل منتج	الاسبوع4	الاسبوع3	الاسبوع2	الاسبوع1	كانون الثاني
4	2	0	1	1	القلادة البسيطة(12,000)
3	0	2	1	0	القلادة المعقدة (35,000)
7	2	2	2	1	اجمالي المبيعات (بالقطع)



شون اعرف شكذ
بعث؟

تتبع المبيعات وتحديد قيمة المبيعات

تشرح العمه هديل أنه بعد تحديد عدد المنتجات التي تم بيعها في كل أسبوع علينا الان تحديد القيمة المالية للمنتجات التي تم بيعها:

تتبع المبيعات وتحديد قيمة المبيعات-تمرين

كيف يقوم هذا الجدول بمساعدتنا على فهم المبيعات؟
كيف يمكننا استخدام هذا الجدول لغرض المساعدة في نمو المشروع التجاري؟

كانون الثاني	الاسبوع1	الاسبوع2	الاسبوع3	الاسبوع4	الإجمالي لكل منتج
قلادة بسيطة	12,000	12,000	0	24,000	48,000
قلادة معقدة	0	35,000	70,000	0	105,000
اجمالي المبيعات	12,000	47,000	70,000	24,000	153,000

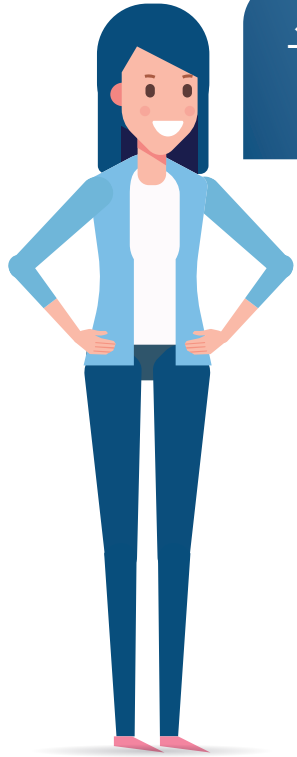
تتبع المبيعات وتحديد قيمة المبيعات

إذا علمنا أي من المنتجات تباع جيدًا ، فيمكننا إنتاج المزيد من هذه المنتجات. إذا لم يتم بيع المنتجات الأخرى بشكل جيد ، فيمكننا التوقف عن صنعها. إذا لاحظنا أن الناس يشترون المزيد من منتج معين ، فيمكننا التوصل إلى تصميمات مماثلة قد يشتريها العملاء أيضًا. يوضح لنا هذا الجدول أيضًا مقدار الإيرادات التي نحققها في الأسبوع ومعرفة ما إذا كانت تنمو أو تنخفض بمرور الوقت.



تتبع المبيعات وتحديد قيمة المبيعات-الدروس المستفادة

- يخبّرنا عن المنتجات الأكثر مبيعاً والمنتجات الأقل مبيعاً.
- المنتجات الأخرى التي يرغب بها الزبائن.
- أفكار عن المنتجات التي قد يرغب الزبائن في شرائها .
- إذا كانت المبيعات في حالة زيادة أو نقصان مع الوقت .



شون اعرف شكذ
بعث؟

تتبع المبيعات لفترة زمنية طويلة

تشرح العمدة هديل أنه أيضا من المهم تتبع المبيعات لفترات زمنية أطول ولأن أميرة بدأت بالعمل مؤخرًا فتقوم العمدة هديل برسم جدول لتتبع المبيعات لفترة زمنية قصيرة (ستة أشهر فقط). بينت العمدة هديل أنه بعد عمل جدول تفصيلي لكل شهر (يبين الأسابيع) أنه من الضروري عمل جدول موحد لكل الأشهر.

تتبع المبيعات لفترة زمنية طويلة-تمرين

المجموع الشهري للمنتج (بالدينار)	الشهر 6	الشهر 5	الشهر 4	الشهر 3	الشهر 2	الشهر 1	سعر المنتج (بالدينار)	كانون الثاني
696,000	120,000	192,000	120,000	120,000	96,000	48,000	12,000	قلادة بسيطة
685,000	170,000	135,000	135,000	70,000	70,000	105,000	35,000	قلادة معقدة
1,381,000	290,000	327,000	255,000	190,000	166,000	153,000		اجمالي المبيعات

ما هو الشهر ذو أعلى إيرادات؟
ما هو الشهر ذو أقل إيرادات؟
أي منتج ساهم في رفع الإيرادات؟
ما هي الدروس المستفادة من المبيعات التي تم تحقيقها في ال 6 اشهر؟

تتبع المبيعات لفترة زمنية طويلة-الدروس المستفادة

- معرفة إذا كان المشروع التجاري في نمو مستمر أو لا.؟
- معرفة في أي فترة زمنية (شهر) تزداد المبيعات؟
- معرفة إذا كانت المبيعات تتماشى مع الخطة المالية (الهدف الذي نسعى الوصول اليه في المبيعات)؟
- تتبع المبيعات يعطينا المعلومات التي نحتاجها لتحسين أعمالنا:
 - . أكثر وأقل المنتجات نجاحا بالمبيعات
 - . متى يقبل الناس على شراء منتجات مختلفة
 - . أفكار لمنتجات جديدة يمكن تصميمها
 - . معرفة إذا مبيعاتنا تنمو أو تنخفض مع مرور الوقت.

لماذا تتبع النفقات والتكاليف

يتعين علينا تتبع الإيرادات أو كل الأموال التي تدخل في أعمالنا من خلال المبيعات ، يتعين علينا أيضًا تتبع النفقات أو جميع الأموال التي تترك أعمالنا عندما نشترى مستلزمات أو ندفع مقابل اليد العاملة. سنستخدم مخططات مشابهة لمساعدتنا في تتبع النفقات. باستخدام مخططات مماثلة ، يمكننا تتبع النفقات حسب نوع النفقات والمبلغ الذي ننفقه على مدى فترة زمنية. سنبدأ مع مخطط حساب أسبوعي

تتبع النفقات

- أ. على ماذا أنفقت أميرة أكثر؟
ب. في أي أسبوع أنفقت أميرة معظم الأموال؟
ج. كيف يكون مخطط مثل هذا مفيد للأميرة؟

الإجمالي لكل منتج/دع	الاسبوع4	الاسبوع3	الاسبوع2	الاسبوع1	كانون الثاني
40,000	0	10,000	10,000	20,000	الموردين
50,000	20,000	0	0	30,000	الادوات
30,000	0	0	0	30,000	اليد العاملة
10,000	4,000	4,000	0	2,000	تكاليف غير مباشرة /أخرى
130,000	24,000	14,000	10,000	82,000	التكاليف الكلية

تتبع النفقات

(إجابة محتملة: توضح المسارات في الإنفاق وأيضا تخبرها عن حجم الأموال التي تحتاجها لتغطية التكاليف الشهرية).
إذا لم تتذكر أميرة أنها عادةً ما تدفع تكاليف اليد العاملة في بداية الشهر وتنفق معظم أموالها على اللوازم في الأسبوع الأخير من الشهر الماضي ، فربما لا تملك أموالاً كافية في الأسبوع الأول من الشهر المقبل لدفع المنتجين لها

تتبع النفقات-على مدى 6 اشهر

المجموع الشهري للمنتج (بالدينار)	الشهر 6	الشهر 5	الشهر 4	الشهر 3	الشهر 2	الشهر 1	كانون الثاني
210,000	30,000	30,000	40,000	20,000	50,000	40,000	المواد الأولية
140,000	30,000	0	60,000	0	0	50,000	الأدوات
140,000	20,000	30,000	10,000	10,000	40,000	30,000	اليد العاملة
85,000	20,000	20,000	10,000	5,000	20,000	10,000	تكاليف غير مباشرة
575,000	100,000	80,000	120,000	35,000	110,000	130,000	المجموع الكلي

ذلك لأن الأدوات عندما يتم شرائها في بداية العمل لا يتم إستبدالها إلا في حين تلفها أو ضياعها

فعاليات المشروع التجاري



الهدف منه هو مقارنة المخطط المالي (توقعات النفقات والسيولة المالية) مع النفقات المالية والتدفقات الفعلية (التي تم تسجيلها فعلياً) خلال تنفيذ المشروع.

6	5	4	3	2	1	الشهر	
						قلادة بسيطة	الدخل (العائدات النقدية)
						قلادة معقدة	
						الأدوات	التدفقات النقدية (المصاريف)
						المواد الأولية	
						اليد العاملة	
						إيجار وخدمات	
						راتب أميرة	
						التسويق	
						مجموع الدخل (العائدات النقدية)	
						مجموع التدفقات النقدية (المصاريف)	
						+ الفرق الموجب	
						- الفرق السالب	
						المتبقي	

الشهر 3		
120,000	القلائد البسيطة	الدخل (العائدات النقدية)
70,000	القلائد ذات الخرز	
20,000	المواد الأولية	التدفقات النقدية (المصاريف)
0	الأيدي العاملة	
10,000	الأدوات	
5,000	التكاليف المخفية	

الشهر 2		
96,000	القلائد البسيطة	الدخل (العائدات النقدية)
70,000	القلائد ذات الخرز	
50,000	المواد الأولية	التدفقات النقدية (المصاريف)
0	الأيدي العاملة	
40,000	الأدوات	
20,000	التكاليف المخفية	

الشهر 1		
48,000	القلائد البسيطة	الدخل (العائدات النقدية)
105,000	القلائد ذات الخرز	
40,000	المواد الأولية	التدفقات النقدية (المصاريف)
50,000	الأيدي العاملة	
30,000	الأدوات	
10,000	التكاليف المخفية	

الشهر 6		
120,000	القلائد البسيطة	الدخل (العائدات النقدية)
170,000	القلائد ذات الخرز	
30,000	المواد الأولية	التدفقات النقدية (المصاريف)
30,000	الأيدي العاملة	
20,000	الأدوات	
20,000	التكاليف المخفية	

الشهر 5		
192,000	القلائد البسيطة	الدخل (العائدات النقدية)
135,000	القلائد ذات الخرز	
30,000	المواد الأولية	التدفقات النقدية (المصاريف)
0	الأيدي العاملة	
30,000	الأدوات	
20,000	التكاليف المخفية	

الشهر 4		
120,000	القلائد البسيطة	الدخل (العائدات النقدية)
135,000	القلائد ذات الخرز	
40,000	المواد الأولية	التدفقات النقدية (المصاريف)
60,000	الأيدي العاملة	
10,000	الأدوات	
10,000	التكاليف المخفية	

النشاط التجاري

الآن أصبح بإمكاننا مقارنة العائدات النقدية والسيولة النقدية الحقيقية لأفضل ما كنا نتوقعه على التدفق النقدي لنراقب سير النشاط التجاري.

فالنظر الى تغيرات النشاط التجاري خلال وقت تنفيذ المشروع ومتابعته يعطينا فرصة أكبر لإتخاذ القرار المناسب بشأنه.

هذا هو مخطط نشاطنا التجاري وسوف نستخدمه لمقارنة توقعات السيولة النقدية
الخطوة الاولى : سوف نضيف الإيرادات ويتم حسابها من خلال حساب عدد المنتجات كما في المخطط أدناه

الخطوة الثانية : بعدها يتم إضافة المصروفات (النفقات)

نفرض أن هنالك 100,000 دينار متبقي من الستة أشهر الماضية.
يرجى وضع جميع الإيرادات والتدفقات في الجداول المناسبة لها (الشهر المناسب أيضا)

6	5	4	3	2	1	الشهر	
120,000	192,000	120,000	120,000	96,000	48,000	قلادة بسيطة	الدخل (العائدات النقدية)
170,000	135,000	135,000	70,000	70,000	105,000	قلادة معقدة	
30,000	30,000	40,000	20,000	50,000	40,000	الأدوات	التدفقات النقدية (المصاريف)
30,000	0	60,000	0	0	50,000	المواد الأولية	
20,000	30,000	10,000	10,000	40,000	30,000	اليد العاملة	
20,000	20,000	10,000	5,000	20,000	10,000	التكاليف الغير مباشرة	
						مجموع الدخل (العائدات النقدية)	
						مجموع التدفقات النقدية(المصاريف)	
						+ الفرق الموجب	
						- الفرق السالب	
						100,000	المتبقي

النشاط التجاري

أضفنا في المخطط أعلاه كل الإيرادات (المبيعات) والمصروفات (النفقات) على شكل شهري

الخطوة الثالثة : نكتب مجموع كل الإيرادات خلال كل شهر

الخطوة الرابعة : نكتب مجموع كل النفقات خلال كل شهر

الخطوة الخامسة : تحديد التغيير في الأموال لكل شهر

6	5	4	3	2	1	الشهر	
120,000	192,000	120,000	120,000	96,000	48,000	قلادة بسيطة	الدخل (العائدات النقدية)
170,000	135,000	135,000	70,000	70,000	105,000	قلادة معقدة	
30,000	30,000	40,000	20,000	50,000	40,000	الأدوات	التدفقات النقدية (المصاريف)
30,000	0	60,000	0	0	50,000	المواد الأولية	
20,000	30,000	10,000	10,000	40,000	30,000	اليد العاملة	
20,000	20,000	10,000	5,000	20,000	10,000	التكاليف الغير مباشرة	
290,000	327,000	255,000	190,000	166,000	153,000	مجموع الدخل (العائدات النقدية)	
100,000	80,000	120,000	35,000	110,000	130,000	مجموع التدفقات النقدية(المصاريف)	
190,000	247,000	135,000	155,000	56,000	23,000	+ الفرق الموجب	
						- الفرق السالب	
						100,000	المتبقي

يرجى حساب المتبقي بكل شهر

6	5	4	3	2	1	الشهر	
120,000	192,000	120,000	120,000	96,000	48,000	قلادة بسيطة	الدخل (العائدات النقدية)
170,000	135,000	135,000	70,000	70,000	105,000	قلادة معقدة	
30,000	30,000	40,000	20,000	50,000	40,000	الأدوات	التدفقات النقدية (المصاريف)
30,000	0	60,000	0	0	50,000	المواد الأولية	
20,000	30,000	10,000	10,000	40,000	30,000	اليد العاملة	
20,000	20,000	10,000	5,000	20,000	10,000	التكاليف الغير مباشرة	
290,000	327,000	255,000	190,000	166,000	153,000	مجموع الدخل (العائدات النقدية)	
100,000	80,000	120,000	35,000	110,000	130,000	مجموع التدفقات النقدية(المصاريف)	
190,000	247,000	135,000	155,000	56,000	23,000	+ الفرق الموجب	
						- الفرق السالب	
906,000	716,000	469,000	334,000	179,000	123,000	100,000	المتبقي



فعاليات المشروع التجاري-تمرين

هل تعتبرون المشروع التجاري يسير في الإلتجاه الصحيح؟ ناجح؟
لماذا؟



سادساً: مقارنة خطة المال بالنفقات والمبيعات الفعلية

مقارنة خطة المال بالنفقات والمبيعات الفعلية

ما الذي يجب أن تفعله الشركة إذا قارنت خطة المال بواقعها الفعلي ووجدت عدم توافق بين الخطتين (الجدولين)؟

ما هي بعض الخطوات التي يمكن لرواد الأعمال إتخاذها للعودة إلى المسار الصحيح والأداء الأفضل؟

الواجب

- تحديد المواد الأولية التي سنحتاج إليها لإنتاج منتجاتنا.
- تحديد تكلفة كل منتج.
- تحديد تكلفة المواد الأولية لإنتاج منتج واحد.
- تحديد تكلفة الأيدي العاملة لإنتاج منتج واحد.
- تحديد التكلفة الإجمالية لإنتاج منتج واحد.
- تحديد سعر لبيع المنتج







Prosperity Catalyst
Investing in women changes everything

12

المنهج التدريبي

لإدارة الأعمال التجارية

الفصل الثاني عشر
تجنب العثرات وتنمية أعمالنا



Prosperity Catalyst
Investing in women changes everything

اعداد : فريق صنّاع الإزدهار



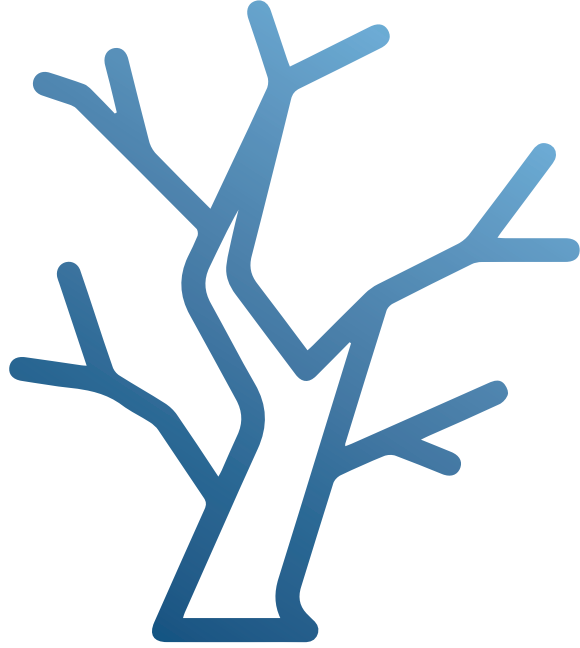
الأهداف

- . تعرف على المخاطر الشائعة عند إدارة المشروع التجاري.
- . تعلم كيفية تجنب هذه المخاطر.
- . تعلم كيفية تحديد ما إذا كان المشروع التجاري جاهزاً للنمو والتطوير.
- . تعلم الطرق المختلفة لتنمية المشاريع التجارية.



مراجعة

. أي من المحتويات أو التدريبات كان الأسهل؟ لماذا؟
. أي من المحتويات أو التدريبات كان الأصعب؟ لماذا؟
. هل هنالك أي محتوى أو موضوع لم تتمكنوا من فهمه؟



تجنب المخاطر

- . كيف تعرف أن الشجرة قد ماتت؟
- . ما هي الأسباب التي قد تؤدي إلى موت الشجرة؟
- . ما هي الأسباب التي قد تؤدي إلى فشل المشروع التجاري؟
- . ما هي الأسباب التي قد تؤدي إلى كسب القليل من الإيرادات والأرباح؟

تجنب المخاطر-الدروس المستفادة



أسئلة يجب طرحها في حالة فشل المشروع التجاري:

هل يقوم الزبائن بشراء منتجاتنا؟

هل الإيرادات كافية لتغطية النفقات (التكاليف)؟

هل الإيرادات والنفقات (التكاليف) تعكس الخطة المالية بدقة؟

هل حاولنا الترويج لأعمالنا بشكل مختلف؟

هل حافظنا على كل وعود أعمالنا؟

تجنب المخاطر-ماذا نفعل

لماذا لا يقوم الزبائن بشراء منتجاتنا؟

ما هي الخطوات التي يستطيع المشروع التجاري أخذها لإصلاح المشكلة؟

ما هي بعض الأسباب التي تعيق توفير الإيرادات اللازمة لتغطية التكاليف؟

ما هي الخطوات التي يستطيع المشروع التجاري أخذها لإصلاح المشكلة؟

ما هي الخطوات التي يستطيع المشروع التجاري أخذها لإصلاح مشكلة التباين والفرق بين الخطة المالية

والنفقات والإيرادات الفعلية؟

ما هي الطرق التي يستطيع من خلالها المشروع التجاري الترويج للمنتجات إذا لم يكن بإستطاعته الوصول

إلى هدف المبيعات؟

إذا كان المشروع التجاري قد أخل بوعوده ما هي الخطوات التي يستطيع أخذها لإصلاح هذه المشكلة؟

تجنب المخاطر-ماذا نفعل

لماذا لا يقوم الزبائن بشراء منتجاتنا؟

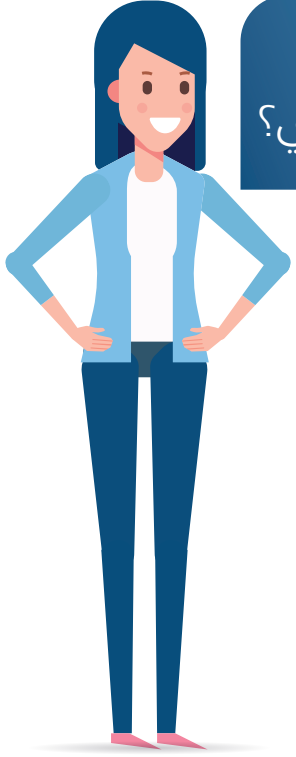
الزبائن لا يحتاجون المنتج/ المنتج سيء/ لا يعرف الزبائن بوجود المنتج
ما هي الخطوات التي يستطيع المشروع التجاري أخذها لإصلاح المشكلة؟
تحديد فكرة مشروع تجاري أفضل/ تطوير المنتج/ الترويج للمنتج بصورة أكبر
ما هي بعض الأسباب التي تعيق توفير الإيرادات اللازمة لتغطية التكاليف؟
التكاليف عالية جداً/ المشروع لا يقوم ببيع منتجات كافية/ المنتجات تباع بقيمة منخفضة أي بسعر قليل
ما هي الخطوات التي يستطيع المشروع التجاري أخذها لإصلاح المشكلة؟
خفض التكاليف/ الترويج للمنتج بصورة أكبر/ زيادة سعر المنتج

تجنب المخاطر-ماذا نفعل

ما هي الخطوات التي يستطيع المشروع التجاري أخذها لإصلاح مشكلة التباين والفرق بين الخطة المالية والنفقات والإيرادات الفعلية؟
إعادة كتابة الخطة المالية لتعكس النفقات والإيرادات الفعلية
ما هي الطرق التي يستطيع من خلالها المشروع التجاري الترويج للمنتجات إذا لم يكن بإستطاعته الوصول إلى هدف المبيعات؟
الترويج والدعاية وتقديم خصومات خاصة/الترويج للمنتج لفئات زبائن أخرى
إذا كان المشروع التجاري قد أخل بوعوده ما هي الخطوات التي يستطيع أخذها لإصلاح هذه المشكلة؟
إبقاء جميع الوعود المستقبلية/العمل على تصحيح الأخطاء السابقة

التخطيط لنمو وتطوير المشروع التجاري





عمة شكذ
يحتاجلي حتى ابدى؟

التخطيط لنمو وتطوير المشروع التجاري-أميرة

أميرة سعيدة بصنع المجوهرات والتحدث مع الزبائن وعملها يسير جيداً وقد بدأت أميرة بجني الأرباح ولكن الأموال التي تكسبها لا تكفي. إبن أميرة سوف يبدأ المدرسة هذا العام ولهذا هي تحتاج لأموال أكثر وهنا تسأل اميرة العمه هديل عن كيفية جني أرباح أكثر؟ هل تقوم بزيادة المبيعات وكيف؟ قالت العمه هديل إن نمو الأعمال التجارية يشبه الذهاب في رحلة. عليك أن تعرف أين أنت الان وإلى أين تريد أن تذهب في المستقبل وكيفية الوصول إلى ذلك؟

التخطيط لنمو وتطوير المشروع التجاري-الدروس المستفادة

الخطوة الأولى: تحديد نقطة البداية -> كيف هو أداء مشروعك التجاري الآن؟

الخطوة الثانية: تحديد الوجهة -> ما هو هدفك للعام المقبل؟

الخطوة الثالثة: تحديد الطريق -> كيف ستحقق هدفك؟

الخطوة الرابعة: تتبع وملاحظة التقدم -> هل أنت على الطريق الصحيح لتحقيق هدفك؟

اولا - التخطيط لنمو وتطوير المشروع التجاري (كيف هو أداء المشروع الآن)

معرفة أداء المشروع تتطلب معرفة هل المشروع التجاري جاهز للنمو؟ وهل هنالك فرص للنمو؟ نقوم بطرح الأسئلة التالية:

هل المشروع جاهز للنمو؟

هل نحقق ربحًا من كل منتج نبيعه؟

هل نقوم بترويج منتجاتنا بصورة جيدة وفعالة؟

هل نحافظ على وعود أعمالنا؟

هل جميع المنتجات التي نبيعها ذات جودة عالية؟

هل نتتبع مبيعاتنا ونفقاتنا الفعلية ونقيّمها وفقًا لخطة أموالنا؟

هل نستطيع خفض التكاليف عند الحاجة؟

هل هنالك فرص للنمو في السوق؟

كم هي مبيعاتنا اليوم؟ كم كانت مبيعاتنا العام الماضي؟ هل هنالك زيادة أو نقصان في المبيعات؟

ما هي المنتجات الأكثر مبيعاً؟ ما هي المنتجات الأقل مبيعاً؟

هل يمكننا بيع عدد أكثر من المنتجات الأكثر مبيعاً؟

هل يمكننا صنع منتجات جديدة نتوقع أن تلاقي شعبية في السوق؟

اولا - التخطيط لنمو وتطوير المشروع التجاري (كيف هو أداء المشروع الآن)

ثانيا - التخطيط لنمو وتطوير المشروع التجاري (ما هي أهدافك للعام المقبل)

الأهداف يجب أن تكون:

- . محددة ونستطيع قياسها وبهذا نقوم تخصيص وقت وجهد ومال على فعاليات سوف تساهم في نمو المشروع التجاري.
- . قابلة للتحقيق
- . هنالك موعد نهائي لتحقيقها

ثانيا - التخطيط لنمو وتطوير المشروع التجاري (ما هي أهدافك للعام المقبل)

ثالثاً - التخطيط لنمو وتطوير المشروع التجاري (كيف نقوم بتحقيق الأهداف؟)

لغرض تحقيق الأهداف علينا معرفة الفعاليات والموارد التي نحتاجها لتحقيقها عن طريق إجابة الأسئلة التالية:

ما هي الفعاليات التي سننجزها لتحقيق هدفنا؟

هل هذه الفعاليات عملية؟ هل لدينا الوقت والجهد والموال لتجقيقها؟

ما هي الخطة التي يجب وضعها لتحقيق الأهداف؟

هناك ثلاث طرق لتحقيق أهدافنا أي زيادة المبيعات:

تحسين الممارسات المستخدمة في المبيعات (تحسين خدمة الزبائن أو استخدام طرق ترويجية)

العثور على زبائن جدد

صنع منتجات جديدة يحبها العملاء

ثالثاً - التخطيط لنمو وتطوير المشروع التجاري (كيف نقوم بتحقيق الأهداف؟)

ثالثاً - التخطيط لنمو وتطوير المشروع التجاري (كيف نقوم بتحقيق الأهداف؟) - زيادة المبيعات

لغرض زيادة المبيعات نستطيع:

أولاً: تحسين ممارسات البيع وتشمل تحسين الخدمة المقدمة للزبائن:
الوفاء بالوعد

كن مهذباً وودوداً ومحترماً.

الإستماع بعناية والتأكد من أن الزبون قد أنهى حديثه قبل البدء بالإجابة.

الرد على الأسئلة والشكاوى بسرعة وتوفير المعلومات الصحيحة.

أخذ رأي وتعليقات الزبائن وإستخدامها لتحسين المنتجات أو عمل منتجات أخرى.

الإلتزام بإصلاح أو استبدال أو إستعادة المنتجات الغير جيدة.

ثانياً: العثور على زبائن جدد:

فتح نقطة بيع أخرى

الطلب من الزبائن بتوصية المنتج إلى اهلهم واصدقائهم.

الوفاء بالوعد

ثالثاً: صنع منتجات جديدة يحبها العملاء:

تحديد إذا كان هنالك طلب لمنتجات مشابهه والقيام بتطويرها.

ثالثاً - التخطيط لنمو وتطوير المشروع التجاري (كيف نقوم بتحقيق الأهداف؟) - زيادة المبيعات

ثالثاً - التخطيط لنمو وتطوير المشروع التجاري (كيف نقوم بتحقيق الأهداف؟) - خطة تحقيق الاهداف

الإنجاز	الموعد النهائي	الفعاليات	الهدف
قيد الإنجاز	نهاية السنة	زيادة المبيعات بقيمة 500,000 دينار عراقي للسنة القادمة	الهدف النهائي
قيد الإنجاز	خلال السنة	أخذ رأي وتعليقات الزبائن وإستخدامها لتحسين المنتجات أو عمل منتجات اخرى	أولاً: زيادة المبيعات
	البدء في شهر كانون الثاني لسنة 2018	الترويج للمنتج من خلال تقديم خصم 10% لكل شخص يشتري 5 قطع في السنة الواحدة	
قيد الإنجاز	البدء في شهر اذار لسنة 2018	بيع المنتجات على ستاند في السوق مرة في الشهر	ثانياً: العثور على زبائن جدد
قيد الإنجاز	البدء في شهر اذار لسنة 2018	البدء ببيع أساور بتصاميم تشبه تصاميم القلائد الاكثر مبيعاً	ثالثاً: صنع منتجات جديدة يحبها العملاء

رابعاً - التخطيط لنمو وتطوير المشروع التجاري (متابعة التقدم)

تطوير خطة المال للأهداف الجديدة:
تسجيل المبيعات والإيرادات الفعلية
المقارنة بين خطة المال والأرقام الفعلية



شكراً وراح
نشتاقلكم هواية



Prosperity Catalyst
Investing in women changes everything