

المحور الرابع: نموذج الأعمال التجاري BMC، مخطط الأعمال

مفهوم مخطط الأعمال: يعتبر الشكل الكتابي للمشروع المقاولاتي، وهو يتمثل في وثيقة تشمل حوالي 30 ورقة تقريبا والتي تقدم العناصر الأساسية للمشروع، إضافة إلى طبيعة و النوع، و فرص المشروع مستندة إلى تحليل السوق و المنافسة، و المجموعة (فريق العمل) تماسكهم بالمشروع، و المواد اللازمة لإنجاز المشروع و رؤيته المستقبلية.

أهمية مخطط الأعمال:

- التصدي والاستعداد للمفاجآت التي تواجه مسير العمل مستقبلا.
- تركيز الضوء على الأهداف.
- الاستخدام الأمثل للموارد البشرية والمالية المتاحة.
- تحديد مهمة الادارة المختلفة في المشروع.
- المساعدة في توحيد الجهود الجماعية من أجل تحقيق الأهداف.
- يساعد على تحديد فرص النجاح الممكنة.
- تلخيص كافة البيانات المتعلقة بالمشروع.
- يساعد على تحديد نقاط القوى ونقاط الضعف.

مخطط الأعمال

خصائص مخطط الأعمال:

- الإيجاز والتلخيص: يعرض الامور الاساسية , دل ذلك على قدرة المؤسسين على التحكم في هيكلية المشروع ومساراته الرئيسية.
- الوضوح والدقة وسهولة الفهم: من خلال استعمال المفردات البسيطة و الواضحة للمعنى وكذا القدرة على التعبير عن الفكرة بشكل دقيق.
- الواقعية: أي الاعتماد على معطيات موجودة في الواقع أي تجنب الخيال.
- المصدقية: جمع واستعمال معطيات تتميز بالموثوقية.
- الهيكلية الجيدة: أن يكون الملف معروضا بشكل منطقي مع هيكلية جيدة على مستوى تبويب عناصره.
- التجانس في عرض البيانات و التحليل: يقتضي الانسجام أن تكون المعطيات المستعملة في مخطط الأعمال متجانسة فيما بينها بشكل يتيح التحقق من مدى التوافق بين الوسائل المستعملة و الخطوات المرغوبة في تنفيذها.

دور مخطط الأعمال:

- وسيلة للتوضيح بطرق تحليلية واسعة ومتينة لأهداف النشاط في المدى القصير والمتوسط والطويل.
- توضيح قابلية التنفيذ قابلية الاستمرار والإدراك الوقي لنمو المشروع المقاولاتي او التجاري.
- يبرهن على كفاءة المنشأة في التخطيط والتنبؤ.

مكونات مخطط الأعمال :

- الملخص التنفيذي : يلخص النقاط الأساسية لوصف مفهوم الأعمال والبيانات عم من سيتم معالجته.
- وصف المنتج والبيئة المحيطة به : من خلال كافة التغيرات المتعلقة بالبيئة جمع المعلومات التي تساعدنا في تحليل البيئة المؤسسة سواء كانت اقتصادية ثقافية تكنولوجيا.
- وصف الأعمال : حيث يتم توضيح مهمة العمال وطبيعة المنتجات والخدمات التي تقدمها المنظمة.
- خطة الإنتاج أو العمليات : تتضمن كافة الإجراءات المتعلقة بالإنتاج والتكاليف المعدات و التي يحتاجها المشروع، وإجراءات التخزين والموارد الأولية، الموردن وكذلك خدمات ما بعد إنتاج والبيع والصيانة.
- خطة التسويق : تتضمن كلفة الإجراءات المتعلقة بكيفية توزيع وتسويق المنتجات

أهداف مخطط الأعمال :

- التصدي و الاستعداد للمفاجآت التي تواجه مسيرة العمل مستقبلاً.
- الاستخدام الأمثل للموارد البشرية والمالية المتاحة.
- تحديد مهام الإدارات المختلفة في المشروع وتوصيتها.
- المساعدة في توجيه الجهود الجماعية من أجل تحقيق الأهداف.
- المساهمة في تسيير الرقابة على الأداء الكلي للمشروع و استمراره.
- إعطاء نظرة سريعة وحاسمة ومحايدة على مشروع العمل.
- تحديد فرص النجاح الممكنة.
- يقرر نقطة إنطلاق لمخطط عملي جيد.

مراحل انشاء مخطط الأعمال :

- ملخص تنفيذي : والذي فيه يتم تقديم نظرة عامة عن المشروع.
- وصف المؤسسة : يوفر نظرة عامة عن تاريخك والهيكل القانوني للأعمال ، والمنتجات / الخدمات ، وملخصات الأهداف المالية والتجارية.
- المخطط الإنتاجي : وصفا تفصيليا للمنتجات أو الخدمات التي تقدمها ، بحيث يجب ان يوضح هذا القسم كيف يفيد منتجك العملاء المستهدفين.
- المخطط التسويقي : تحتاج الى شينين حاجة السوق، وكيف تلي منتجاتك وخدماتك .
- المخطط التنظيمي : تضمنين مخطط تنظيمي مع أوصاف الإدارات ، والمعلومات المتعلقة بالمالكين ، الموظفين...
- المخطط المالي : يجب انشاء القسم الأخير من خطة عملك بمساعدة محاسب محترف ، بحيث يتم فيها ادراج البيانات المالية

أنواع مخطط الأعمال :

- معيار خطة البدء : هو المخطط الذي يحدد الخطوات اللازمة لأعمال تجارية جديدة (ذلك مستوى المؤسسة ، والمنتج أو الخدمة ، والتسويق والتنبؤات وإستراتيجية ومراحل التنفيذ ، وفريق الإدارة).
- خطط العمليات : تسمى أيضا بخطة داخلية أو خطة سنوية قد تكون عادة أكثر تفصيلا عن معالم محدد للتنفيذ والتواريخ والمواعيد النهائية ، ومسؤوليات فريق العمل والمديرين.
- خطط النمو : تسمى أيضا بخطة التوسع أو خطة جديدة للمنتج تركز أحيانا على منطقة محددة من الأعمال، و مجموعة فرعية من رجال الأعمال.
- خطط الجدوى : هي بسيطة جدا البدء الخطة التي تتضمن ملخصا هسان، المسة ، مفاتيح النجاح والتعلم الأساس، وتحليل ، السمة ،

تعريف نموذج العمل التجاري (BMC):

هو عبارة عن نموذج بسيط في صفحة واحدة توفر لرائد الأعمال نظرة عامة على المهام التي يؤديها وكيف يتم ذلك ، مما يسهل له التخطيط السليم للبدء بالمشروع ، وهو مهم أيضا حتى للمشاريع القائمة و لحل المشكلات لأنه يعرض الصورة من الأعلى على كامل المشروع ويحدد نموذج العمل التجاري الأسلوب الذي تتبعه المنشأة في خلق قيمة ما

نموذج تطبيقي لأداة مخطط نموذج العمل التجاري لشركة فيس بوك

الشراكات الرئيسية  - شركات إنتاج - تلفزيوني	الأنشطة الرئيسية  - حل مشاكل العملاء - التطوير	القيم المقترحة  - التواصل - الوصول لعملاء كثيرين	العلاقات مع العملاء  - المساعدة شخصية - مجموعات	قنوات العملاء  - مستخدمي الإنترنت - الشركات
	المواد الرئيسية  - العلامة التجارية - المنصة		القنوات  facebook.com	
هيكل التكاليف  - الدعاية - السيرفرز		مصادر الإيرادات  - الإعلانات - مجاناً		