

المحاضرة: دراسة وتحليل فكرة المشروع

مرحلة اختيار فكرة المشروع:

فالمشروع يحتاج إلى الكثير من المقومات ليكون مشروعاً ناجحاً، عوضاً عن المخاطرة المرتبطة بالدخول في مشروع ووضع مبلغ كبير كرأس مال فيه. لا يمكن أن يبدأ أي مشروع من دون فكرة.

1. خصائص الفكرة الناجحة:

إن معظم من يريد أن يبدأ مشروعاً أو شركته يرتدي قبعة صاحب العمل، في حين يجب أن تفهم المشكلة التي تحلها أولاً، يجب أن تصبح صاحب المشكلة، عندها ستعرف بالضبط ما الذي يجب عمله، عند تحويل الفكرة إلى مشروع يجب أن تدرك أولاً أن ما ستقبل عليه ليس بالأمر الهين على الإطلاق، فتحويل فكرتك إلى مشروع أمر في غاية الصعوبة، ويتطلب الكثير من العمل والتضحيات والمغامرة.

ومن أهم ما يتطلبه الأمر:

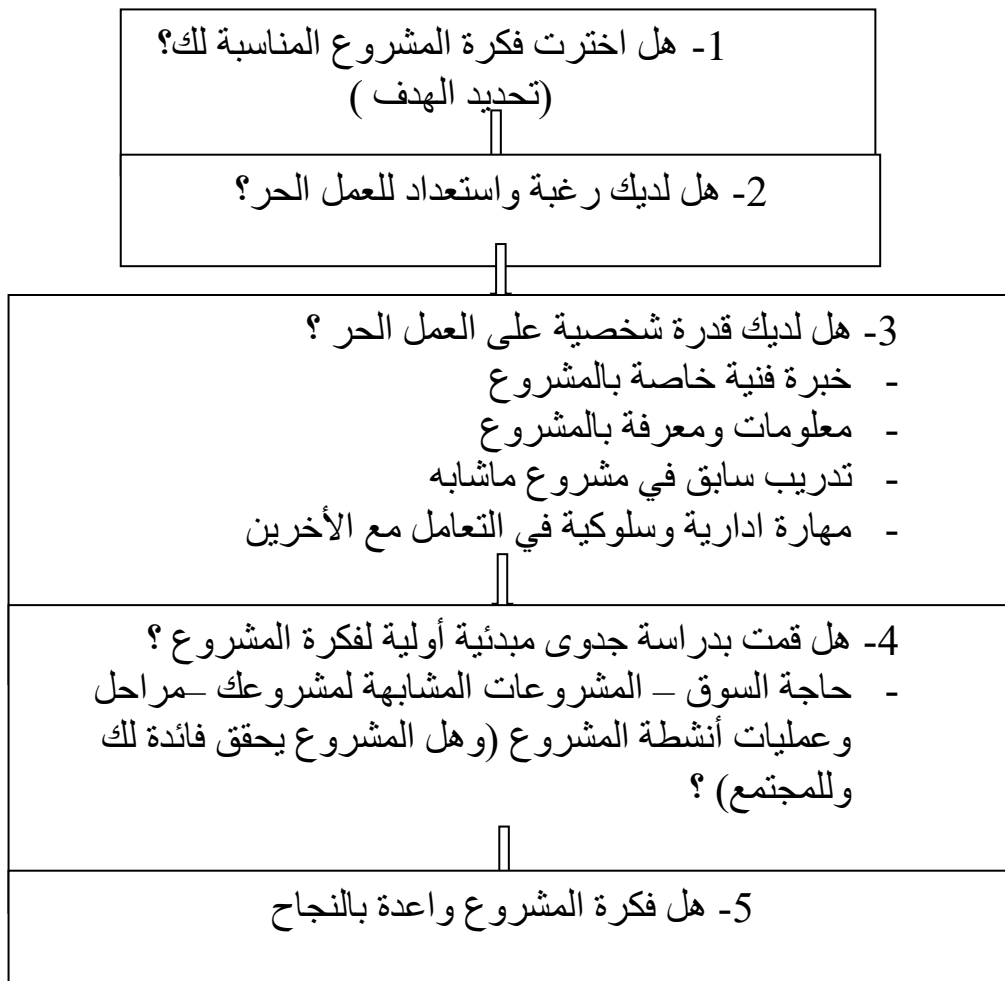
- **الإيمان بالفكرة:** يجب أن تؤمن بفكرتك، وأن تكون مقتنع بها عين الإقتناع لأن إيمانك بالفكرة هو ما سيمكنك من إقناع الممولين أولاً ثم المجتمع.
- **العمل الجاد:** هو فيصلك بين النجاح والفشل، ولذلك يجب أن تتركس وقتك وجهدك من أجل الفكرة التي ستحولها إلى مشروع التضحيات في أول خطوات المشروع يجب أن تكون كبيرة، فكن على علم بأنك ستقضي وقتاً مع المشروع أكثر من الذي ستقضي مع أسرته وأصدقائك.
- **الإرادة:** يجب أن تقوي إرادتك، فلا تستسلم للفشل ولا تدع المشكلات تكون حجر عثرة في طريق نجاح مشروعك. فالتخبط وارد في كل مشروع، قد تنجح بخطوة وتفشل بالأخرى، ولكن إصرارك على النجاح هو سلاحك الأقوى. رأس المال يجب أن تجد ممولاً للمشروع، ويجب أن يكون هذا الممول مؤمناً بالفكرة إيمانك بها، لكي يستطيع أن يستمر معك حتى نهاية الطريق الذي سيكفل بالنجاح.

2. مصادر فكرة المشروع:

- يخطئ العديد من الحالمين ببدء تنفيذ المشاريع الصغيرة في اختيار نوعية المشروع الذي يتناسب مع ميولهم وقدراتهم لأسباب عديدة حيث يقومون بتقليد أفراد قاموا بمشاريع دون المعرفة ما إذا كانت هذه المشاريع تتناسب معهم ويقضى البعض الآخر وقته حائراً متمرداً في اختيار نوعية المشروع المناسب له والذي يرغب البدء فيه ويبحث عن الأفكار المساندة لبداية المشروع.
- نشاط يتفرع من عملك الحالي أو مشابه له أو قريب منه.
 - هواياتك أو الاهتمامات الخاصة بالأنشطة المحببة إلى نفسك.
 - البحث عن حاجات ورغبات المجتمع.
 - بعض عوامل الضعف والقصور في المنتجات والخدمات الأخرى التي يقدمها الآخرون أو إكمال مشروع قائم يعاني من النقص.
 - ابتكار طرق جديدة لمعالجة بعض الأمور الموجودة.

- فكر دوما في ذلك المشروع الذي يتناسب مع ميولك ورغباتك الشخصية والذي يؤمن لك حياة كريمة بكسب معقول ويكون بمثابة مهنة وابتعد عن التقليد دون المعرفة والرغبة بل اختر فكرة مشروع تجعلك تشعر برغبة في العمل به وتوفر لك القدر المعقول من الأرباح.
- إن أفضل المشاريع هي تلك المشاريع التي توهج عاطفتك وتمنحك الفرصة في تطبيق المهارات والمواهب التي تمتلكها وتبنى ثقتك بذاتك واحترامك لنفسك وتساعدك على كسب المال.

الشكل رقم 01: يوضح مراحل اعداد وتنفيذ المشروع الصغير.



6 - هل يتوفر التمويل اللازم المطلوب (ذاتي - قرض)

7- اعداد دراسة الجدوى التفصيلية .

- 8 - إعداد برنامج زمني للمشروع
- وضع خطوات وألويات تفصيلية لأعمال وأنشطة المشروع
 - اعتداد الموقع وتجهيزه بالمواصفات المطلوبة
 - تحديد الفترات الزمنية لانجاز المشروع .
 - تحديد تكاليف كل عمل أو نشاط.

9 - مرحلة التنفيذ والتجهيز

- إقامة المشروع وفقا للجدول الزمني (بناء وتشبيد)
- شراء وتركيب الآلات والمعدات
- اختبارات التشغيل والإنتاج
- التسويق والبيع .

المحاضرة السابعة : مرحلة دراسة جدوى المشروع:

مهما كانت فكرة المشروع فهي تحتاج إلى معرفة مدى نجاعتها وتقييم الإمكانيات، والتنبؤ باحتمالات النجاح أو الفشل.

تعريف دراسة الجدوى:

يقصد بكلمة "جدوى" الفائدة أو العائد المتوقع حدوثه من المشروع وقد يكون العائد مادي وهو الربح الذي سيعود على صاحب المشروع ، وقد يكون العائد اجتماعي وهو الفائدة التي ستعود

على المجتمع ، مثل اشباع حاجات المجتمع أو تشغيل عدد من العمال ، كحل لمشكلة البطالة أو تلبية احتياجات السوق المحلية من سلعة أو خدمة معينة¹

يُعرف قاموس الأعمال دراسة جدوى المشاريع بأنها: "تحليل وتقييم مشروع مقترح لتحديد ما إذا كان ممكناً تقنياً، وملائماً في إطار التكلفة المقدرة، وما إذا كان مُربحاً يتم إجراء دراسة الجدوى في الغالب عندما نكون بصدد استثمار مبالغ كبيرة في المشروع"، ولكن خبراء الاقتصاد وريادة الأعمال يؤكدون على ضرورة إجراء دراسة جدوى حتى للمشاريع الصغيرة ذات الميزانيات المحدودة.

تتضمن الدراسة وصفا للمنتج أو الخدمة، والبيانات المحاسبية، وتفاصيل العمليات والإدارة، والبحوث والسياسات التسويقية، والبيانات المالية، والمتطلبات القانونية والالتزامات الضريبية... وغيرها من الأمور فدراسة الجدوى تخبرك إن كانت الفكرة مجدية وستنجح أم لا قبل بدء التنفيذ، وبشكل مبسط، دراسة الجدوى هي عبارة عن دراسة يقوم بها صاحب المشروع لمعرفة أوضاع السوق وحجم الاستثمارات اللازم (التكاليف) وكذلك الأرباح المتوقعة، وبناء على نتائج الدراسة يتخذ صاحب المشروع قراره بتنفيذ المشروع من عدمه⁽²⁾.

أهمية دراسة الجدوى:

تتمحور أهمية دراسة الجدوى حول نقطة واحدة وهي:

• هل فكرة مشروعك قابلة للتنفيذ؟

وبالتأكيد فإن الإجابة على هذا السؤال: ما جدوى الفكرة وهل الموضوع يستحق الاستثمار؟ فإما أن تبدأ باتخاذ الإجراءات لتنفيذ المشروع إذا اتضح أن الفكرة ناجحة، وإما أن تستبعد المشروع كلياً إذا اتضح عكس ذلك.

يصادف أحيانا أن تكون فكرة المشروع نادرة وخارجة عن المألوف ولن تتمكن حينها من معرفة ما إذا كانت تكاليف المشروع ومخاطره تفوق الفوائد أم لا، فبعض أفكار المشاريع تتخطى العوامل والإطار الزمني وذلك يتطلب أن يكون صاحب المشروع على قدر من الشجاعة وحب المخاطرة لكي يضرب بالتوقعات والدراسات عرض الحائط جيف بيزوس مؤسس أمازون مثلاً؛ تقدم لكثير من المستثمرين بفكرة موقع أمازون عام 1994 ولكنهم رفضوا لأنها كانت فكرة خارقة للعادة وكان استخدام الإنترنت في ذلك الوقت محدوداً، ولكن الرجل أصر على أن استخدام الإنترنت سيكون واسع النطاق في السنوات القليلة المقبلة، وأن هذه الفكرة هي فكرة المستقبل⁽³⁾.

أنواع دراسة الجدوى:

تختلف أنواع دراسات الجدوى التي من الممكن أن نجريها، فيوجد دراسة أولية وأخرى تفصيلية يندرج تحتها عدد من الدراسات الأخرى؛ ما بين دراسة جدوى فنية وتمويلية وسوقية ومالية. يمكن عرض مراحل دراسة الجدوى كالاتي:⁽⁴⁾

¹ (محمد هيكل ، مهارات ادارة المشروعات الصغيرة ، سلسلة المدرب العملية ، مجموعة النيل العربية ، ط1، القاهرة 2002،ص34.

⁽²⁾ أحمد فريد مصطفى، دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروعات الاستثمارية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2013، ص55.

⁽³⁾ المرجع نفسه، ص61.

⁽⁴⁾ شقيري نوري موسى، أسامة عزمي سلام، دراسة الجدوى الاقتصادية وتقييم المشروعات الاستثمارية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2009، ص66.

تتضمن مراحل دراسة الجدوى الخطوات التالية :

• الدراسة الأولية:

يشير اسم الدراسة إلى أنها تتضمن خطوطاً عريضة للمشروع دون التعمق؛ حيث يمكن من خلالها التأكد من إمكانية تنفيذ المشروع أو عدمه، وبالتالي اتخاذ القرار بالتخلي عن المشروع أو البدء في إعداد دراسة تفصيلية له. وتتضمن الدراسة الأولية معلومات حول العرض والطلب المحلي والأجنبي المتوقع على ما يقدمه المشروع من منتجات، بالإضافة إلى الحصة السوقية المتوقعة ومدى إقبال الناس على شراء المنتج، والتكاليف الإجمالية للمشروع. وتتضمن تحديد الأدوات والعناصر التي يحتاجها المشروع ما بين العمال والمواد الأولية ودراسة مواقع المشروع المتاح، بالإضافة للعوائد والخسائر المتوقعة.

• الدراسة التفصيلية:

هي الخطوة التالية لوضع دراسة الجدوى الأولية؛ حيث تكون أكثر تفصيلاً، وتجمع نواحي المشروع التي تتخذ الإدارة على أساسها القرار. وتتضمن الدراسة التفصيلية مجموعة دراسات مكملة لبعضها البعض؛ وهي (الدراسة السوقية، الدراسة الفنية، الدراسة التمويلية، الدراسة المالية، والدراسة البيئية).

وعموماً تتكون دراسة الجدوى من:

1. دراسة الجدوى التسويقية:

مرحلة دراسة السوق يمكن اعتبارها المرحلة الأهم من بين المراحل الثلاثة، فمن خلال

دراسة السوق تتعرف على:⁽⁵⁾

- حجم الطلب على السلع أو الخدمات التي سيقدمها المشروع.
- حجم العرض من السلع أو الخدمات التي سيقدمها المشروع.
- تحديد الطاقة الإنتاجية للمشروع (حجم المبيعات وفقاً لحجم العرض والطلب).
- العملاء المستهدفين لمنتجات المشروع.
- حاجات ورغبات العملاء المستهدفين.
- نشاط المنافسين ومنتجاتهم وأسعارهم في السوق المستهدفة.
- الفجوات والفرص المتاحة التي يمكن استغلالها لصالح المشروع.

هذا وعن كيفية عمل دراسة جدوى تسويقية، فإنه من الممكن الاعتماد على احد أساليب بحوث التسويق لجمع المعلومات حول السوق المستهدفة والعملاء المستهدفين والمنافسين، ولعل أفضل هذه الطرق هي الاستقصاء والمقابلة بالإضافة إلى متابعة أبحاث السوق الحديثة التي تم إصدارها حول نفس المنتج الذي تنوي تقديمه في نفس السوق الذي تنوي العمل فيه.

المزيد من التفاصيل حول كيفية عمل دراسة "جدوى تسويقية" بحث السوق.

2. الدراسة الفنية أو التقنية:

تحدد الدراسة التقنية جدوى المشروع من الناحية التقنية وترتكز على تقييم الموارد التقنية المتاحة لديك وتقدير ما إذا كانت تلاءم طاقة الإنتاج، تحديد حجم الإنتاج، الآلات والمعدات (أنسب الآلات والمعدات للمشروع)، تحديد العمالة المطلوبة للإدارة، وإن كان الفريق التقني

(5) نعيم نمر داود، دراسة الجدوى الاقتصادية، دار البداية، الأردن، 2011، صص 101-103.

قادراً على تحويل الأفكار إلى نظم عمل وتنطوي الجدوى التقنية أيضا على تقييم المتطلبات اللوجستية أو الجغرافية للمشروع، وأسلوبك في إدارة العمليات.

ترتكز الجدوى التقنية أيضا على تحليل عنصر هام وهو المنتج، ولكي تجب على السؤال: هل هناك شخص على استعداد لشراء المنتج يجب أن تطرح بعض الأسئلة الهامة من بينها:

- ما هو المنتج أو الخدمة التي يقوم عليها مشروعك؟
- هل هذا المنتج أو الخدمة قيد البيع بالفعل؟ إذا لم يكن كذلك كم سيلزم من وقت لإدخال المنتج للسوق وما كلفة ذلك؟
- كيف يمكن حماية المنتج أو الخدمة في المنافسة؟
- ما نقاط قوة وضعف المنتج أو الخدمة؟
- ما الذي سيستقيده العملاء من المنتج؟
- ما هي الموارد المطلوبة لإنتاج المنتج أو الخدمة وتوفرها؟
- ما مدى قدرتك على الحصول على تلك الموارد؟

الهدف من هذه الدراسة هو معرفة كافة الأمور الفنية المتعلقة بالمشروع، مثل:

- تحديد موقع ومساحة ومواصفات وتكاليف مقر المشروع.
- تحديد حجم ونوعية ومواصفات وتكاليف العمالة.
- تحديد احتياجات وتكاليف المشروع من المعدات والأدوات والتجهيزات.
- تحديد احتياجات وتكاليف المشروع من الخدمات مثل الطاقة والمياه وغيرها.
- تحديد حاجة وتكاليف المشروع من الخامات ولوازم الإنتاج (في حالة المشاريع الإنتاجية).
- تحديد مراحل الإنتاج بالتفصيل في حالة المشاريع الإنتاجية.

هذا وحول كيفية عمل دراسة جدوى فنية للمشروع فإنه من الممكن إجراؤها بسهولة

خصوصا في حالة المشاريع الصغيرة، حيث يمكن لصاحب المشروع أن يتعرف على الآتي:

- مواصفات موقع المشروع من الجهة المانحة للترخيص أو حتى عبر الانترنت أو ممن سبق لهم تنفيذ ذات المشروع.
- تكاليف الإيجارات عبر زيارة المنطقة التي يرغب في تنفيذ مشروعه بها أو عبر البحث الإلكتروني في مواقع العقارات.
- تكاليف المعدات والآلات من خلال التواصل مع شركات بيع خطوط الإنتاج لمعرفة متوسط أسعار المعدات.
- رواتب الموظفين من خلال مواقع التوظيف ومن خلال سؤال العاملين في ذات الوظائف وربما من أصحاب المشاريع أنفسهم.
- مراحل الإنتاج بالنسبة للمشاريع الإنتاجية يمكن معرفتها عبر الانترنت أو عبر استشارة المهندسين والمختصين في المجال، وربما عن طريق الشركة المنتجة لخط الإنتاج.

3. الدراسة المالية:

تعد أهم مراحل دراسة الجدوى، وتستهدف هذه الدراسة تحديد حجم التمويل اللازم والأمثل للمروع (ذاتي - قرض) وتقتضي هذه الدراسة جمع المعلومات الخاصة بتقدير تكاليف انشاء وتشغيل المروع وكيفية الحصول على التمويل اللازم وحسن استخدامه .

وكذلك يتم التعرف على إيرادات وأرباح المشروع وبناء على ذلك يتم اتخاذ القرار الاستثماري، إما بتنفيذ المشروع أو إعادة النظر فيه أو إلغاؤه.

الجدير بالذكر أن نتائج الدراسة المالية للمشروع تتوقف بشكل كبير على نتائج دراسة السوق والدراسة الفنية، فمن خلال دراسة السوق يتم تحديد حجم وقيمة المبيعات المتوقعة، ومن خلال الدراسة الفنية يتم تحديد تكاليف التأسيس وتكاليف التشغيل.

تساعد الجدوى المالية صاحب المشروع على تقدير التكاليف والفوائد المرتبطة بالمشروع قبل أن يقوم بتخصيص الموارد المالية الخاصة بالمشروع، وهذه الجدوى تعزز مصداقية المشروع بالنسبة لك لأنها متعلقة بتقديم أرقام خاصة بالتكاليف التأسيسية أصول إدارة المبيعات تكاليف التشغيل، وأمور تتعلق بإمكانية الحصول على استثمار أو تمويل، ينبغي أن تطرح بعض الأسئلة التي تتعلق بجزئية الجدوى المالية من أهمها:

- كم أحتاج من مال لبدء التشغيل؟
- هل سيحتاج المشروع إلى تمويل خارجي؟
- ما هو هيكل التسعير الذي سأستخدمه؟
- ما هي أحجام المبيعات المحتملة للمنتج أو الخدمة؟
- كم يمكن للمشروع أن يصمد في حال لم تحدث عملية البيع؟
- كم من الوقت ستحتاج لتحقيق التعادل بين البيع والربح؟
- كم هو عائد الاستثمار؟

هذا وعن كيفية عمل دراسة جدوى مالية للمشروع بشكل مبسط ويسير، فإنه من الممكن إتباع الخطوات التالية:

أ. إعداد قائمة الدخل للمشروع:

وهي عبارة عن قائمة يتم فيها وضع قيمة الإيرادات وقيمة التكاليف لفترة محددة بهدف تحديد أرباح أو خسائر تلك الفترة. هذا ويمكنك إعداد قائمة الدخل عن طريق التعويض بالأرقام عن البيانات التالية والتي من المفترض أنك حصلت عليها بعد إجراء دراسة السوق والدراسة الفنية.

- الإيرادات المتوقعة من بيع المنتجات.
- تكاليف التشغيل مثل الإيجارات والعمالة والمواد الخام والمرافق والتسويق والصيانة وغيرها.
- صافي الربح، ويتم تحديده عن طريق طرح تكاليف التشغيل من الإيرادات، فإن كانت القيمة موجبة فذاك دليل على ربحية المشروع، وإن كانت القيمة سالبة فذاك دليل على خسارة المشروع.

ب. قياس مدى ربحية المشروع:

بالاعتماد على نتائج قائمة الدخل الخاصة بمشروعك، يمكنك الإجابة على التساؤلات التالية لتحديد مدى ربحية مشروعك:

- هل النتائج التي حصلت عليها تدل على أن مشروعك قادر على تحقيق ربحية عالية؟
- هل النتائج التي حصلت عليها تدل على أن مشروعك قادر على تغطية نفقاته؟
- هل النتائج التي تشير إلى أن المشروع قادر على تحقيق ربح مناسب من وجهة نظرك؟

ج. حساب التكاليف الاستثمارية للمشروع:

التكاليف الاستثمارية هي عبارة عن تكاليف رأس المال الثابت (الأصول الثابتة) يضاف إليها تكاليف رأس المال العامل الأصول المتغيرة أو تكاليف التشغيل، ويتم حسابها كالاتي:
قيمة التكاليف الرأسمالية (التكاليف التي تم إنفاقها قبل الإنتاج مثل الترخيص والتسجيل والتدريب والإنشاءات وغيرها) + قيمة الأصول الثابتة + قيمة الأصول المتغيرة.

4. الجدوى الاجتماعية والبيئية:

تركز الجدوى الاجتماعية على دراسة تحديد القيم التي سيضيفها المشروع للمجتمع مثل فرص العمل، وهل يتلاءم المشروع مع قيم المجتمع الدينية والثقافية والتراثية أم لا، وتقييم آثار المشروع على البيئة الموجبة والسالبة، وتقديم توصيات بضرورة التقليل من الأضرار وزيادة المنافع البيئية.

5. الجدوى القانونية:

تستهدف التعرف على التشريعات التي تحكم عملية الاستثمار في المشروع وأثرها على انشاء المشروع والانتاج والتصدير والتعاقد والتسعير.

ويتم في هذه الدراسة معرفة :⁶

- القوانين العامة واللوائح الحكومية .
- اختيار الشكل القانوني للمشروع
- نظم الاستيراد
- قواعد استخدام العمالة الأجنبية إذا تطلب الأمر ذلك .

تقييم ما إذا كان المشروع يتعارض مع المتطلبات القانونية مثل قوانين حماية البيانات وغيرها، وما إذا كان يتعارض من القوانين والتشريعات في البلد، ومع القوانين المنظمة للسوق.

6. قياس المخاطر:

إذا نجحت في معرفة أن كل الجوانب ممكنة لإنجاح المشروع، لابد من وضع تصور كامل يمكنك من التقليل من مخاطر بدء عمل جديد، وتغطية كافة الاحتمالات ولتعرف ذلك يجب أن تعثر على إجابة على هذه الأسئلة:

- ما هي قائمة المخاطر المحتملة في العملية؟
- ما هي خطتك لإدارة تلك المخاطر كل واحدة على حدا؟
- كيف ستتمكن من التقليل من تلك المخاطر ؟

مرحلة إعداد مخطط نموذج العمل التجاري للمشروع (Business Model Canevas):

إن ظهور ما يعرف بالشركات الناشئة Startups ظهرت فجوة كبيرة وهي أن علم إدارة الأعمال لم يكن جاهزا لتقديم أدوات تساعد على تأسيس هذه الشركات على الرغم من أنه يملك خبرة تزيد عن القرن في تطوير وإنماء الشركات القائمة بحد ذاتها، ومن هذا المنطلق كانت أداة مخطط نموذج العمل التجاري Business Model Canvas واحدة من الأدوات التي لبت حاجة رواد الأعمال في التخطيط لمشاريعهم وشركاتهم الناشئة على الورق قبل إطلاقها.

⁶ (محمد هيكل ، مرجع سابق ، ص 38.

يعد هذا المخطط أداة لتقييم المشروع ككل، فهو يتيح وضع أسس المشروع وتديبره على الأمد القصير والمتوسط والبعيد. كما يتم اللجوء إليه خلال التعامل مع ممولي المشروع والمستثمرين والبنوك، وهنا تبرز أهمية مخطط العمل سواء بالنسبة إليك بصفتك حاملا للمشروع أو بالنسبة للمستثمرين الذين سيعتمدون على هذا المخطط لمنحك الثقة اللازمة لمشروعك أو رفضه.

• لماذا نحتاج مخطط نموذج العمل التجاري؟

يمكن أن نعرف هذا المخطط على أنه طريقة بصرية تخطيطية يمكن استخدامها أثناء مرحلة التخطيط للمشروع من أجل تدارك الوقوع بالأخطاء قدر الإمكان.

وهنا يبرز الفارق ما بين التخطيط للمشاريع التقليدية ونقل محل لبيع العصائر والكوكيتيل وبين المشاريع الناشئة الابتكارية مثل تطبيقات الهواتف الذكية. حيث أن المشاريع التقليدية لا تحتاج لبذل الكثير من الجهد في التخطيط فكل ما تحتاجه هو دراسة سريعة للجذوى الاقتصادية، بينما المشاريع الابتكارية فهي تحتاج لمزيد من التخطيط.

إن الدور الهام الذي يلعبه مخطط نموذج العمل التجاري هو أن الشركات الناشئة ليست مجرد نسخة بدائية من الشركات القائمة، بل هناك اختلاف جوهري في وظيفة كل منهما، حيث أن الشركة الناشئة دورها البحث عن نموذج عمل ناجح، بينما المشروع القائم دوره تنفيذ نموذج العمل أو النموذج الربحي، وهنا يأتي دور مخطط نموذج العمل حيث يسهل على الشركات الناشئة عملية البحث عن النموذج الربحي المناسب لهم⁽⁷⁾.

أهمية مخطط نموذج العمل التجاري:

يمكن تعداد الفوائد التي تحصل عليها من عرض المكونات الرئيسية لنموذج العمل التجاري كالآتي:⁽⁸⁾

- **الإيجاز:** يوفر المخطط القدرة على تلخيص أهم العناصر في أي مشروع في ورقة واحدة، والتي قد تحتاج عشرات الصفحات لذكرها في أشكال أخرى من المخططات.
- **سهولة التطوير، والتعديل:** المرونة العالية التي يوفرها مخطط نموذج العمل من رؤية جميع العناصر مرتبة أمامك، وتعديلها وقت الحاجة.
- **الوضوح:** قراءة المخطط أسهل وأوضح لفهم رؤية المشروع أو النشاط من قراءة عدد كبير من الصفحات مثلا من الخطط التقليدية.
- **السرعة:** القدرة على نقل المخطط إلى خريطة العمل وتصميم المنتج أو الخدمة مثلا.
- **سهولة التطوير، والتعديل:** يمكنك التعديل، وإضافة أي أفكار بسهولة أكبر على صفحة واحدة.

(7) عبد الحميد برحومة، صورية بطرفة، دور نظام المعلومات في إعداد وتنفيذ مخطط الأعمال في المؤسسة، الأيام العلمية الدولية الثالثة حول المقاولاتية: فرص وحدود مخطط الأعمال، الفكرة الإعداد والتنفيذ، أيام 17-19 أبريل، جامعة بسكرة، الجزائر، 2012.

(8) ستيفن دي شتراوس، المرشد الكامل للمشروعات الصغيرة، مكتبة جرير للنشر، المملكة العربية السعودية، 2007، ص87.