خطة العمل: الهيكل ومثال محلول وعرض تقديمي

تشرح خطة العمل العميل والعرض والتشغيل والتكاليف واختبارات الجدوى. يتعلق هذا المثال التعليمي الصغير بخدمة تصميم العروض التقديمية. جميع المبالغ وحدات نقدية افتراضية للحساب، وليست توقع إيرادات أو طلب قرض. ينبغي تحديد الدليل والمسؤول وموعد المراجعة لكل افتراض.

العميل والمشكلة

فرق صغيرة تحتاج إلى عرض عمل مكتمل بوضوح؛ اختبر الافتراض بمحادثات ولا تعتبره طلباً مثبتاً.

العرض

تصميم ما يصل إلى عشر شرائح من المادة المقدمة؛ الاتفاق على حدود التعديلات والتسليم قبل قبول المهمة.

البدائل والاختلاف

مقارنة التنفيذ الذاتي واستخدام قالب وتوظيف متخصص؛ إظهار الفرق بعينة.

قناة اكتساب العملاء

عرض عينة مصرح بها لجمهور مناسب، وتسجيل الاستفسارات والاعتراضات دون احتساب المشاهدة بيعاً.

التشغيل

تحديد المطلوب وفحص المصادر والمسودة والموافقة والتعديلات والملف النهائي. مقدم الخدمة مسؤول عن التسليم.

القدرة

أربع ساعات للمهمة في المثال، مع وقت مستقل للبيع والتواصل والطوارئ والراحة.

الإيرادات والتكاليف

السعر 50؛ المتغير 10 للمهمة؛ الثابت 200 شهرياً؛ الإطلاق 300 منفصلاً. تحقق من بنود التكلفة الحقيقية.

الاختبار والقرار

بعد أربعة أسابيع قارن الاستفسارات والطلبات والساعات والتكاليف الفعلية. عدل العرض قبل زيادة الإنفاق إذا لم تكف الأدلة.

المخاطر

تعديلات غامضة وتأخر المواد وضيق الوقت وعدم السداد. اتفق على إجراءات دون وعد بانعدام المخاطر.

الملاحق

عينة ناتج وحساب بالمعادلات ومصادر وسجل اختبار وأعمال أسبوعية.

الإيرادات والتكاليف

سعر المهمة 50 وحدة وتكلفتها المتغيرة 10، والتكاليف الثابتة الشهرية 200. تسهم كل عملية بيع بمبلغ 40 لتغطية الثابت. لذلك تحتاج تغطية 200 إلى خمس مهام: 200 / (50 - 10) = 5. تنتج ثماني مهام إيرادات 400 وتكاليف متغيرة 80 ومتبقياً 120 بعد الثابت المذكور. ومع إنفاق إطلاق إضافي قدره 300 يصبح التغير النقدي في الشهر الأول -180. ما زالت الضرائب المطبقة والعمل والرسوم وغيرها من المصروفات الفعلية بحاجة إلى الإضافة؛ فلا يسمى 120 تلقائياً صافي ربح.

الاختبار والقرار

اختبر ثلاثة سيناريوهات قبل الوعود: تترك ثلاثة طلبات -80 قبل الإطلاق والتكاليف المحذوفة؛ وخمسة تترك صفراً ضمن البنود المذكورة؛ وثمانية تترك 120. ثم قارن افتراض الطلب بالساعات المتاحة. عند أربع ساعات إنتاج للمهمة، تحتاج ثماني مهام إلى 32 ساعة إنتاج على الأقل، إضافة إلى البيع والتواصل والتعديلات. وضح كيف سيأتي العملاء وما الدليل الذي سيدفعك لتغيير الخطة.

في مستندك استبدل المدخلات الافتراضية ببيانات متحقق منها، واذكر المصادر والتواريخ وقارن البدائل وحدد أعمالاً أسبوعية. يتاح مع هذا القسم عرض للمثال المحلول وورقة عمل. قد تطلب البنوك والمستثمرون تفاصيل وتحليلاً مالياً ومستندات داعمة أكثر بكثير.

المصادر

CareerOneStop - Set career goals - https://cloudfront.careeronestop.org/ExploreCareers/Plan/set-goals.aspx

/U.S. Small Business Administration - Plan your business - https://www.sba.gov/counseling/plan-your-business

Kentucky Business One Stop - Write a Business Plan - https://onestop.ky.gov/plan/Pages/writing.aspx