**مشروع  
 تمكين الشباب من خلال المقاولات في المغرب   
EYEM   
مرحلة ماقبل التأسيس  
Pre-Creation**

****

****

**Exercise 1**

**تحليل فرص أعمال الجهة**

|  |  |
| --- | --- |
| **نقاط الضعف** | **نقاط القوة** |
|  |  |
| **التهديدات** | **الفرص** |
|  |  |

**Exercise 2**



-----------------

**Exercise 3**

**تطورالطلب:**

لمن غادي نبيع؟

1. من هم زبائني؟
2. ما هو دخلهم المتوسط؟
3. أين أجدهم ؟
4. لماذا يشترون؟
5. ما هو سلوكهم في الشراء؟
6. متى يشترون؟

**Exercise 4**

**البطاقة التقنية للمنتج**

تحديد المنتج: المنتجات/الخدمات:

1. جرد لأهم المنتجات والخدمات : شنوعندي منبيع؟
2. الخصائص التقنية للمنتج

**Exercise 5**

**البطاقة التقنية للمنتج**

1. قيمة المنتج

|  |  |
| --- | --- |
| نقط قوة المنتج | نقط ضعف المنتج |
|  |  |

1. القيمة المضافة والمميزات الفريدة للمنتج

**Exercise 6**

**البطاقة التقنية للمنتج**

1. وصف الدورة الإنتاجية والمدة الزمنية

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| المرحلة | الإجراء | المدة الزمنية |
|  |  |  |

1. المعدات الواجب توفرها عند بداية المشروع وكلفتها المالية

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| الوصف | العدد | قيمة الوحدة | القيمة الإجمالية |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**Exercise 7**

**تطور العرض :**

شحال و فين غادي نبيع؟

1. ما هي معادلة حساب المبيعات؟
2. السوق المستهدفة؟
3. القدرة الإنتاجية السنوية المتوقعة

|  |  |
| --- | --- |
| الزمن | القدرة الإنتاجية |
| الشهر1 |  |
| الشهر2 |  |
| الشهر6 |  |
| السنة 1 |  |
| السنة 2 |  |
| السنة 3 |  |

**Exercise 8**

* **تطورالطلب** شكون خوتي في الحرفة؟

1. من هم المنافسون ؟
2. من هم زبائنهم التقليديون؟
3. ما هو ربحهم المتوسط؟
4. أين أجدهم ؟
5. كيف يبيعون ؟
6. ما هو سلوكهم في البيع و الشراء؟
7. متى يبيعون ؟
8. ما هي مميزاتهم؟

الإستراتيجية المعتمدة لدى المنافسين:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **موضوع المنافسة** | **نقط القوة** | **نقط الضعف** |
| انتظام العرض |  |  |
| التموقع في السوق |  |  |
| الممونين |  |  |
| قنوات التوزيع |  |  |
| برامج الترويج |  |  |
| التسويق |  |  |
| جودة المنتوج |  |  |
| ثمن البيع |  |  |

**Exercise 9**

**الشركاء**

1. من هم الممونون ؟
2. أين أجدهم ؟
3. ما هي شروط الشراء ؟
4. ما هي مدة التسديد ؟
5. ما هي مدة التسليم ؟
6. ما هي شروط التسليم؟

**Exercise 10**

**قصة: 1**

قررت امرأة فتح ورشة عمل لصنع الفساتين داخل منزلها المتواجد في الضواحي. عندما كانت في المدينة كانت قد لاحظت أن هذه الفساتين الفاخرة الخاصة بالحفلات و الاستقبالات والأعراس غالية الثمن. لخفض تكاليفها، قررت فتح متجر في غرفة خالية في المنزل، على الرغم من أنها تعيش على بعد أربعة كيلومتر من وسط المدينة. قد تكون بعيدة قليلا ولكنها تظن أنه عندما سيلاحظ المواطنون الفساتين الجميلة التي ترتديها، سيكون من دواعي سرورهم أن يأتوا لشراء فساتينها. في الواقع، أنها كانت مشغولة جدا، وسألت ابنة عم لها أن تعمل بائعة. لم تكن ابنة عمها لطيفة جدا مع الزبناء لكنها كانت قادرة على إدارة الحسابات.

**أسئلة:**

حاول إجادة عناصر المزيج التسويقي؟

ما رأيك في الاختيارات التسويقية لهذه المقاولة؟

**Exercise 11**

**استمارة خطة التسويق**

**المنتج:**

وصف المنتج:......................................................................................................................

كيف يستخدم: ...................................................................................................................

اللون: ..............................................................................................................................

الحجم: .............................................................................................................................سلسلة المنتجات: .............................................................................................................

العلامة: ......................................................................................................................

الجودة: .............................................................................................................................

التعبئة والتغليف: ...............................................................................................................

التغليف:.............................................................................................................................

معلومات أخرى: .................................................................................................................

......................................................................................................................

**السعر:**

السعر: .............................................................................................................................

كم عدد الزبائن المستعدين لدفع ثمن المنتج؟ ..........................................................................

سعر المنافسين: ...............................................................................................................

أسباب التسعير (التكلفة + هامش الربح = سعر: .....................................................................

معلومات أخرى: ...............................................................................................................

**التوزيع:**

وصف الموقع المقترح للمشروع: .............................................................................................

أسباب اختيار الموقع: .........................................................................................................

معلومات أخرى: ..................................................................................................................

**الترويج**:

وصف الطرق لتعريف الزبناء بوجود المنتج: المنشورات والملصقات والكتيبات، وإعلانات الصحف، حفل الافتتاح، أو غيرها من الوسائل:

............................................................................................................................................................................................................................................

**Exercise 12**

**استراتيجية الإنتاج**

**سلسلة المنتجات:**

هل تفكر في إنتاج مزيج من المنتجات المترابطة والموظفة بنفس الطريقة والموجهة لنفس الزبائن أو تباع في نفس نقاط البيع أو المناطق؟

**مثال**: بيجو تقدم مزيج من السيارات: 107، 207، 307، 407، الخ.

................................................................................................................................................................................................................................................................................................

**العلامة:**

هل تفكر في تمييز منتجك بعلامة معينة لتسهيل عملية كسب وفاء الزبائن؟

**مثال**: نيك, بيما, بيجو, رونوا...

................................................................................................................................................................................................................................................................................................

**الجودة والخدمة والتغليف**:

ضمان جودة المنتج:..............................................................................................................

خدمة ما بعد البيع:...............................................................................................................

التغليف:.............................................................................................................................

**Exercise 13**

**السعر**

السعر: ......................................................................................................................

................................................................................................................

كم عدد الزبائن المستعدين لدفع ثمن المنتج؟ ................................................................................................................

سعر المنافسين: ...............................................................................................................

................................................................................................................

أسباب التسعير: ................................................................................................................

................................................................................................................

معلومات أخرى: ...............................................................................................................

................................................................................................................

**Exercise 14**

**التوزيع**

وصف الموقع المقترح للمشروع: .............................................................................................

......................................................................................................................

أسباب اختيار الموقع: ........................................................................................................... ......................................................................................................................

قنوات التوزيع: ..................................................................................................................... ......................................................................................................................

برر اختياراتك: ..................................................................................................................... ......................................................................................................................

معلومات أخرى: .................................................................................................................. ......................................................................................................................

**Exercise 15**

**الترويج**

وصف الطرق لتعريف الزبناء بوجود المنتج: المنشورات والملصقات والكتيبات، وإعلانات الصحف، حفل الافتتاح، أو غيرها من الوسائل:

...................................................................................................................... ......................................................................................................................

**مثال لمخطط ترويجي مع تحديد ميزانيته**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| المجموع | الكلفة | العدد | أسلوب الدعاية |
|  |  |  | لوحات |
|  |  |  | راديو |
|  |  |  | الشعار |
|  |  |  | التلفزيون |
|  |  |  | كتيبات |
|  |  |  | فلاير |
|  |  |  | الإعلانات في الفيسبوك |
|  |  |  | موقع الكتروني |
|  |  |  | معارض |
|  |  |  | أساليب أخرى |
|  | **المجموع** | | |

**Exercise 16**

**مخاطر المشاريع**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **العوامل** | **جرد للمخاطر التي قد تعترض المشروع** | **طرق التغلب عليها** |
| **البيئة السياسية والقانونية** |  |  |
| **البيئة** **الاقتصادية** |  |  |
| **البيئة** **التكنولوجية** |  |  |
| **البيئة** **الطبيعية** |  |  |
| **البيئة** **الخاصة/داخلية**  **النظام الداخلي للإدارة والتشغيل** |  |  |
| **عوامل أخرى** |  |  |

**Exercise 17**

**مصادر تمويل المشروع**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **السنة 3** | **السنة 2** | **السنة 1** | **فترة الإنشاء** | **المصادر** |
| **مصادر التمويل ما قبل التشغيل** | | | | |
|  |  |  |  | **المساهمة الشخصية** |
|  |  |  |  | **القروض** |
|  |  |  |  | **منحة المشروع** |
|  |  |  |  | **مساهمات أخرى** |
|  |  |  |  | **اجمالى مصادر التمويل ما قبل التشغيل (1)** |
| **مصادر تمويل الأصول الثابثة** | | | | |
|  |  |  |  | **المساهمة الشخصية** |
|  |  |  |  | **القروض** |
|  |  |  |  | **منحة المشروع** |
|  |  |  |  | **مساهمات أخرى** |
|  |  |  |  | **إجمالي مصادر الأصول الثابتة(2)** |
| **مصادر تمويل رأس المال العامل** | | | | |
|  |  |  |  | **المساهمة الشخصية** |
|  |  |  |  | **القروض** |
|  |  |  |  | **منحة المشروع** |
|  |  |  |  | **مساهمات أخرى** |
|  |  |  |  | **إجمالي مصادر التمويل(3) =(3)=(1)+(2)** |

**Exercise 18**

**مصاريف قبل التشغيل**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **السنة 3** | **السنة 2** | **السنة 1** | **فترة الإنشاء** | **المصادر** |
| **مصادر التمويل ما قبل التشغيل** | | | | |
|  |  |  |  | **المساهمة الشخصية** |
|  |  |  |  | **القروض** |
|  |  |  |  | **منحة المشروع** |
|  |  |  |  | **مساهمات أخرى** |
|  |  |  |  | **اجمالى مصادر التمويل ما قبل التشغيل (1)** |

**Exercise 19**

**مصاريف الإسثتمار**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **الأصول الثابتة** | | | | |
|  |  |  |  | **الأرض** |
|  |  |  |  | **المباني والإنشاءات** |
|  |  |  |  | **الآلات والمعدات** |
|  |  |  |  | **التجهيزات** |
|  |  |  |  | **وسائل النقل والانتقال** |
|  |  |  |  | **الأثاث والمفروشات** |
|  |  |  |  | **احتياطي ارتفاع أسعار** |
|  |  |  |  | **أصول أخرى** |
|  |  |  |  | **إجمالي الأصول الثابتة (2)** |
| **رأس المال العامل** | | | | |
| **1-نقدية** | | | | |
|  |  |  |  | **الأجور** |
|  |  |  |  | **المصاريف الإدارية** |
|  |  |  |  | **المصاريف التسويقية** |
|  |  |  |  | **الكهرباء والماء** |
|  |  |  |  | **الصيانة** |
|  |  |  |  | **النقل** |
|  |  |  |  | **2-مخزون** |
|  |  |  |  | **إجمالي رأس المال العامل (3)** |

**Exercise 20**

**مصاريف التشغيل**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **السنة 3** | **السنة 2** | **السنة 1** | **الشهر 6** | **الشهر 3** | **الشهر 1** | **الوصف** |
|  |  |  |  |  |  | **المصاريف الثابتة** |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  | **الأجور والتعويضات الاجتماعية** |
|  |  |  |  |  |  | **الكراء** |
|  |  |  |  |  |  | **الكهرباء والماء** |
|  |  |  |  |  |  | **التأمين** |
|  |  |  |  |  |  | **الضرائب** |
|  |  |  |  |  |  | **لوازم المكتب** |
|  |  |  |  |  |  | **المنح** |
|  |  |  |  |  |  | **فوائد القروض على الأمد الطويل** |
|  |  |  |  |  |  | **استهلاك الدين** |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  | **مجموع المصاريف الثابتة (1)** |
|  |  |  |  |  |  | **المصاريف المتغيرة** |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  | **شراء المواد الأولية واللوازم** |
|  |  |  |  |  |  | **أجور الإنتاج والامتيازات الاجتماعية** |
|  |  |  |  |  |  | **الكهرباء+ الماء** |
|  |  |  |  |  |  | **مصاريف التنقل** |
|  |  |  |  |  |  | **نفقات لوازم المعدات** |
|  |  |  |  |  |  | **الهاتف الانترنيت** |
|  |  |  |  |  |  | **الاشهار** |
|  |  |  |  |  |  | **الصيانة** |
|  |  |  |  |  |  | **أخرى** |
|  |  |  |  |  |  | **مجموع المصاريف المتغبرة(2)** |

**Exercise 21**

**كلفة المنتج**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **المجموع** | **القيمة** | **الوحدة** | **الوصف** |
| **ثمن شراء المنتج** | | | |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **المصاريف** | | | |
|  |  |  | **شراء المواد الأولية واللوازم** |
|  |  |  | **أجور الإنتاج والامتيازات الاجتماعية** |
|  |  |  | **الكهرباء+ الماء** |
|  |  |  | **مصاريف التنقل** |
|  |  |  | **نفقات لوازم المعدات** |
|  |  |  | **الهاتف الانترنيت** |
|  |  |  | **الاشهار** |
|  |  |  | **الصيانة** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  | **كلفة المنتج** |

**Exercise 22**

**سقف الربحية**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| * **سقف الربحية** | | | | | | |
| **السنة 3** | **السنة 2** | **السنة 1** | **الشهر 6** | **الشهر 3** | **الشهر 1** | **الوصف** |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  | **المصاربف الثابتة** |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  | **الأجور والتعويضات الاجتماعية** |
|  |  |  |  |  |  | **الكراء** |
|  |  |  |  |  |  | **الكهرباء و الماء** |
|  |  |  |  |  |  | **التأمين** |
|  |  |  |  |  |  | **الضرائب** |
|  |  |  |  |  |  | **لوازم المكتب** |
|  |  |  |  |  |  | **المنح** |
|  |  |  |  |  |  | **فوائد القروض على الأمد الطويل** |
|  |  |  |  |  |  | **إستهلاك الدين** |
|  |  |  |  |  |  | **أخرى** |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  | **مجموع المصاريف الثابتة (1)** |
|  |  |  |  |  |  | **المصاريف المتغيرة** |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  | **شراء المواد الأولية و اللوازم** |
|  |  |  |  |  |  | **أجور الإنتاج والامتيازات الاجتماعية** |
|  |  |  |  |  |  | **الكهرباء+ الماء** |
|  |  |  |  |  |  | **مصاريف التنقل** |
|  |  |  |  |  |  | **نفقات لوازم المعدات** |
|  |  |  |  |  |  | **الهاتف الانترنيت** |
|  |  |  |  |  |  | **الاشهار** |
|  |  |  |  |  |  | **الصيانة** |
|  |  |  |  |  |  | **أخرى** |
|  |  |  |  |  |  | **مجموع المصاريف المتغبرة(2)** |
|  |  |  |  |  |  | **قيمة المبيعات (الثمن الوحدة \* الكمية) (3) صفحة رقم 5 كمية المنتج المتوقعة** |