ربی زدني علماً

د ستر رب په سپیڅلی نوم پیل کوم

سوداگریز پلان

Business Plan

Ketabton.com

شوکت الله عابد

کابل- ۱۳۹٦ ل کال.

(c) ketabton.com: The Digital Library

لړلیک

- سرلیک
- سوداګري او پلانګذاري
- سوداګریز پلان
- د سوداګریز پلان ډولونه او جوړښت
- د سوداګریز پلان اهمیت
- د سوداګریز پلان اجزاوی
- اړین مواد
- د سوداګریزو پلانونو ګټې
- د سوداګریز پلان عملی کول
- پایلی

(c) ketabton.com: The Digital Library

سرلیک

د ورځېني ژوند په هر اړخ کې پلان او برنامه لرل د مثبتو پایلو د ترلاسه کولو لپاره یو اړین فکتور دی، همدارنگه دا اصل د مدیریت په ټولو برخو کې لومړیتوب هم لري.

او همداشان انسانان د ژوند د بقاء او ټولنیز ژوند د ښه والي لپاره د حرکت په موخه کارو بار ته اړیتا لرى چې د کوچنیو، منځنیو او لویو سوداگریو په پرانیستو سره ځان او نورو ته کار او دنده پیدا کړي او په همدې پلمه د ټولنې یو برخه وگړو لپاره د عوایدو سرچېني ایجاد کړي.

کله چې یو سوداگریز حرکت تر سره کیږي نو د ټولنی یو شمیر وگړي په کار مصروفیږي او د دغه کار څخه دوی عاید ترلاسه کوی او دغه عاید دوباره د ژوند د بقاء په موخه په مصرف رسوي چې دا د پیسو دوران او د عوایدو او مصرف پروسه سیده او ناسیده په ملی اقتصاد تاثیر اچوونکی ده نو د همدې اهمیت په نظر کې نیولو سره او د انسان په ټولنیز، اقتصادي او سیاسي ژوند کې د دې ارزښت د ساتلو او تداوم لپاره دا ډیره اړینه ده چې د دې چارو لپاره برنامه ریزي او پلان جوړ او پلی شي.

که د سوداگرۍ به مخته بیولو کې د یو مجرب، موثر، تخنیکی او عملي پلان له مخې عمل وشی نو د بازار ټولی خواوی (رقابت، مشتریان، نوښتونه، پرمختگ، خنډونه او داسی نور) سوداگرو او پانگوالو ته معلومیږي، د سوداگرۍ د ارزښت د زیاتیدو او خالصی گټې وړاندوینه هم په ښه شکل ترسره کیږي.که په همدې میتود عمل وشي نو خطرونه او تاوان را کمیږي او حتی د امکان په صورت کې له مینځه ځي.

سوداگري، تجارت یا Business

سوداگري هغه ځانگړي فعالیت دي چې د مالي، فزیکي، معنوي او غیره محسوسه سرچینو په کارولو سره د لومړنیو موخو په لرلو سره ترسره کیږي.

تجارت یا سوداگري د انساني ژوند سره کلکه اړیکه لري او د انسان د حیات لپاره اساسې رکن دی.

پلانگذاری:

پلان، پلان د راتلوونکی فعالیتونو لپاره مخکي له مخکې یو لید لوري ټاکل د پلانگداری څخه عبارت دی. دا پلان جوړونه ممکن اوږد مهاله، منځ مهال یا هم لنډ مهاله وي، یا هم که دې طبقه بندی ته د یو سازمان له نظره وگورو نو ممکن دا پلان جوړونه ستراتیژیکه، تاکتیکي یا هم عملیاتي وي.

دلته موږ په ځانگړي توگه د تجارتي یا سوداگریز پلان په اړه بحث کوو او وایو چې دا پلان څنگه ترتیبږي او کوم اساسي نقاط دي چې په دې پلان جوړونه کې دې ځای پر ځای شي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

د سوداګریز پلان اهمیت او ګټې :

سوداګریز پلان د پلانګذارۍ او پلان جوړونې یو ډول دی چې د سوداګریزو سازمانونو او ادارې یې د خپلو موخو د ترلاسه کولو لپاره ډیزاین او طرحه کیږي.

سوداګریز پلان هغه مواد دي چې په وسیله یې یوه ځانګړي سوداګریزه اداره د ټاکلو موخه د تر لاس کولو لپاره هڅه کوي چې د شته امکاناتو په وسیله د کار و بار د ترسره کولو اقدام وکړي، هغه کوم شته امکانا چې په لاس کې یې لري د سوداګریز یا تجارتی پلان په وسیله کنترول کړي، یعنی د یادو امکاناتو په ځانګړي توګه د مالي امکاناتو د ښه کارولو او کنترول لپاره زمینه مساعده شي.

په ټوله کې د سوداګریز پلان یا Business Plan اهمیت او مبرمیت په لاندې نقطو کې را لنډو:

- د مالي امکاناتو کنترول کې مرسته کوي. یعني مالي امکانات څنګه، څومره او چېرته په مصرف ورسیږي.
- د راتلوونکی لپاره یو مسیر او تګلاره ټاکي.
- موخې تشخیص او په ټاکي.
- کړني تحلیل او تجزیه کوي
- کمزوري نقاط تنظیموي.
- غوښتنې او اړتیاوي ټاکي په ځانګړي توګه د انساني سرچینو او مالي چارو او همدارنګه د نورو سرچینو په برخه کې له اداری سره مرسته کوي چې ټولو هغو سرچېنو ته چې یو سازمان اړتیا لري، ځانګړي کړي او د یادو سرچېنو د سم کارونې په برخه کې لازم پلان جوړوي او د یاد پلان تطبیق ته لار هواروی.
- قوی او ضعیفه نقاط تنظیموي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

سوداګریز پلان:

یو کره او واضح سوداګریز پلان هغه طرحه ده چې لاندې دوه پوښتنو ته ځواب ووایی:

- مونږ څه غواړو؟
- څنګه کولی شو خپلې غوښتنې تر لاسه کړو؟

او همدا شان، د یو سوداګریز پلان په جوړونه کې لاندې نقطې او اجزاوې ځای لری:

v سوداګري باید تعریف او تشریح شي:
- تولید او تولیدات مو واضح تعریف او تشریح کړئ.
- خدمتونه مو تعریف کړئ.
- مشتریان مو څوک دي (کومه طبقه، او څه ځانګړتیاوي لري)
- د نرخ ایښودنې پالیسی مو څه ډول ده:

★ فی واحد قیمت / فی واحد مجموعی قیمت / خالصه ګټه.

v مشتریان مو وپیژنی KYC

مخکې له دې چې په تولید یا کار پیل وکړئ، په یاد موقعیت کې خپل مشتریان وپیژنې:
- اکثریت پیرودونکي مو کومه اندازه عمر لرونکي دي.
- د پیرودونکو اقتصادي او ټولنیز وضعیت مو څنګه دی.
- اوسمهال دغه پیرودونکي یاد توکې اخلی (پیري) که نه؟
- څنګه کولی شو پیرودونکو ته د خپلې سوداګرۍ په اړه یادونه وکړو.

v د سوداګرۍ د نوم ټاکل:
- نوی، په زړه پورې او آسانه نوم وټاکئ.
- په بازار (مارکیټ) کې له مخکې څخه یاد نوم شتون ونلري.
- د سیمې د هرې ژبې ویونکی لپاره اسان وي.

v د کار کوونکو استخدام او تنظیم.

v مالي سرچېنې او مالي پلان جوړنه.

v ماشین الات مو تر کومه حده نوي، موثر او د اړتیاو وړ دي.

v د سوداګرۍ د پیل ټاکلی نیټه باید معلومه وي.

v لنډمهاله سوداګریزی موخې باید شتون ولري.

v لنډ مهاله مالی موخې دې تعریف شي.

v اوږد مهاله سوداګریزی موخې دې تعریف شي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

- اوړد مهاله مالی مؤخې دې تعریف شي.
- بازار پیژندنه او د مشتریانو آټکل هم ډیر اړین دي.
- رقیبان او د هغوی له سوداګرۍ سره د خپلې سوداګرۍ مقایسه کول:
  - د تولید په برخه کې.
  - خدمتونه (مخکې له پېر څخه او وروسته پېر څخه)
  - د بازار په مختلفو نقطو کې د محصولاتو د ترلاسه کولو اسانتیاوې.
  - د سوداګرۍ عمومي ارزښت او نوم IMAGE
  - موقعیت
  - ځانګړې تخفیف
  - قوی او ضعیفه نقطې
  - بازار موندنه
  - د رقیبانو د سوداګرۍ په وړاندې د خپلو قوی نقطو دلایل
- موقعیت او ګټې یې:

(c) ketabton.com: The Digital Library

د سوداګریز پلان ډولونه:

- Start up نوی یا د نوي پیل پلان.
- Internal داخلي پلان
- Strategic اوږد مهاله یا ستراتیژیک پلان
- Feasibility ممکنه پلان
- Operations کاري یا عملیاتي پلان
- Growth plans د پرمختګ پلان

نوی یا د نوي پیل پلان Start up

دا هغه سوداګریز پلان دی چې د یوې نوي سوداګرۍ لپاره طرحه کیږي. په دې پلان کې د کمپنۍ یا سوداګرۍ په اړه معلومات، د خدمتونو او تولید په اړه اړین معلومات، د بازار ارزونه او د پروژې د مدیریتی ټیم ارزونه پکې شامله وي.

کورنۍ پلان INTERNAL

د دې پلان په پایله کې د یوې کمپنۍ اوسنې حالت او فوزیشن ارزیابی او په نښه کېږی ، تر څو یاده کمپنۍ یا سوداګری څومره قیمت لرونکی ده او څومره په ګټه روانه ده.

د دې پلان په پایی کې به معلومه شي چې سوداګري نورې پانګې ته اړتیا لری که نه؟ او همدارنګه د بازار موندنې ارزونه او د بازار تاثیرات په کمپنی تر کومه حده دی دا او دی ته ورته عناصر د انټرنل یا کورنې (دننه) پلان د جوړولو او تطبیق کولو په پایې کې جوتیږی .

ستراتیژیک پلان Strategic Plan

دا پلان د یوې کمپنی یا سوداګرۍ د اوږد مهاله موخو د لاسته راوړونو د طرز لپاره ډیزان کیږی .

د پاک واشنګټن مرکز ویپاڼي Clean Washington center په قول دا پلان د ۵ عمده عناصرو لرونکې وی:

- لید لوری
- ماموریت
- د حساسو بریالیو فکتورونو تعریف
- د موخو د ترلاسه کولو لپاره اوږدمهاله پلان
- او د یاد پلان تطبیق کونه

(c) ketabton.com: The Digital Library

په حقیقت دا پلان داسی د تطبیق کوونکو یا مامورینو ته د کار کولو لارښوونه ده تر څو ګډې (مشترکی) موخی ترلاسه کړي.

ممکنه پلان Feasibility

د سوداګرۍ دا پلان له دوه برخو متشکیل دی :

- څوک به د سوداګرۍ تولید یا خدمتونو و پیری
- له همدی پیردولو په سوداګری ګټه پورته کړي

له همدی نقطو سوداګرۍ یو دیموګرافیکه یا احصائیوی پریکړي لپاره پلان جوړوی او د مخکی تګ لپاره پلان جوړونکې سپارښتنی وړاندی کوی .

کاری operation پلان

دا د کورنې پلان یو ډول دي چې د یوې کمپنی ټولی کاری چاری پکې رانغښتل کیږی ، د مامورینو او کارکوونکو مسولیتونه او د کاری کال ټولی چاری پکې د تنظیم په موخه ځای پر ځای کیږی .

د پرمختګ Growth پلان

د پرمختګ پلان د سوداګرۍ د انکشاف او پراخوالی لپاره جوړیږی چې کورنۍ او باندینۍ چاری څنګه پرمختللی شی ؟ د یاد پرمختګ لپاره څومره بودیجه او د بودیجی چاری څنګه سمبال شی دا او دې ته ورته چاری د پرمختګ په پلان کې طرحه کیږی .

(c) ketabton.com: The Digital Library

د سوداگریز پلان گټې :

سوداګریز پلان هغه طرحه ده چې د یوې سوداګرۍ د مؤخو د ترلاسه کولو او په دې اړه د علتونو د وضحات لپاره جوړیږي .

سوداګریز پلان د یوې سوداګریزې کړنې ټولې برخې او اولیتونه په داسې ترتیب سره تنظیم کوي چې د سوداګر د ډاډمنتیا سبب وګرځي .

په ورځنیو اقتصادي چارو کې د یوې سوداګرۍ د بریالیتوب لپاره د سوداګریز پلان لومړنې شرط دي ، تر څو د دې پلان له لارې د خپلې سوداګرۍ لورې او مسیر په نښه او د یاد ځانګړې مسیر باندې د سوداګرۍ تګ د بریالیتوب لپاره غوره پالیسي ده.

په همدې موخه سوداګریز پلان د ډیرو ګټو لرونکې دي .

- د تاوان کموالی
- د ګټې ډیروالی ته زمینه برابریږي
- مشتریانو ته لازم معلومات ورکول
- غوره بازارموندنه
- د بودیچې او پانګې اندازه او میتود مؤثریت
- په پلان او ستراتیژۍ مخته تګ
- په واضح ډول د سوداګرۍ تعرف تر سره کیږي
- د پانګوال او سوداګر آند روښانه وي
- اولیتونه واضح کیږي
- ډادمنتیا رامینځته کیږي
- د سوداګرۍ ارزښت زیاتیږي
- ښه استازیتوب ته زمینه برابریږي
- د ټیم د غړو ښه مدیریت ترسره کیږي
- د پیسو د دوران (مصارف او عواید) غوره مدیریت
- د سمونې او اصلاح برخه سوداګرې د تاوان او هلاکت څخه ژغوري.

پایلې:

(c) ketabton.com: The Digital Library

دا يو څرګند حقيقت دی چې د هرې کړنې لپاره برنامه لرل او د برنامو د ښه پلي کيدو لپاره موخې ټاکل د بريا اساسې شرطونه دي نو بې له شکه د هرې سوداګرۍ لومړنۍ موخه د ښې ګټې او زيان د مخنيوي لپاره لازم او مخکې له مخکې تدابير ونيسي.

نو په دې لنډه ليکنه کې مو دا درک کړه چې د پلان او برنامې لرل د کړنو د تر سره کولو لپاره د مکانيزمونو په ايجاد او د مشخصو موخو په ټاکلو تاکيد کوي. د همدې مواردو په نظر کې نيولو سره دې پايلې ته رسيږو چې د هرې سوداګرۍ لپاره د سوداګريز پلان طرح کول او پلي کول د سوداګرۍ د بريا لپاره اساسي اقدام ګڼل کيږي.

Get more e-books from www.ketabton.com
Ketabton.com: The Digital Library