

رېی زدني علماً

د ستر رې په سپيڅلي نوم پيل كوم

سوداگريز پلان

Business Plan

Ketabton.com

شوكت الله عابد

كابل- ۱۳۹۶ ل كال.

لړلیک

- سرلیک
- سوداگري او پلانگډاري
- سوداگريز پلان
- د سوداگريز پلان ډولونه او جوړښت
- د سوداگريز پلان اهمیت
- د سوداگريز پلان اجزاوی
- اړین مواد
- د سوداگريزو پلانونو گټي
- د سوداگريز پلان عملی کول
- پایلی

سرلیک

د ورځپنې ژوند په هر اړخ کې پلان او برنامه لرل د مثبتو پایلو د ترلاسه کولو لپاره یو اړین فکتور دی، همدارنګه 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 لري چې د کوچنیو، منځنیو او لویو سوداګریو په پرانیستو سره ځان او نورو ته کار او دنده پیدا کړي او په همدې پلمه د ټولنې یو برخه وګړو لپاره د عوایدو سرچینې ایجاد کړي.

کله چې یو سوداګریز حرکت تر سره کېږي نو د ټولنې یو شمیر وګړي په کار مصروفیږي او د دغه کار څخه دوی عاید ترلاسه کوي 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 اچوونکې 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 ریزی او پلان جوړ او پلی شي.

که د سوداګرۍ به مخته بیولو کې د یو مجرب، موثر، تخنیکي او عملي پلان له مخې عمل وشي نو د بازار ټولې خواوې (رقابت، مشتریان، نوښتونه، پرمختګ، خنډونه او داسې نور) سوداګرو او پانګوالو ته معلومیږي، د سوداګرۍ د ارزښت د زیاتیدو او خالصې ګټې وړاندوینه هم په ښه شکل ترسره کېږي. که په همدې میتود عمل وشي نو خطرونه او تاوان را کمیږي او حتی د امکان په صورت کې له مینځه ځي.

سوداګري، تجارت یا Business

سوداګري هغه ځانګړې فعالیت دي چې د مالي، فزیکي، معنوي او غیره محسوسه سرچینو په کارولو سره د لومړنیو موخو په لرلو سره ترسره کېږي.

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

پلانګداری:

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

دلته موږ په ځانګړې توګه د تجارتي یا سوداګریز پلان په اړه بحث کوو او وایو چې دا پلان څنګه ترتیږي او کوم اساسي نقاط دي چې په دې پلان جوړونه کې دې ځای پر ځای شي.

د سوداگریز پلان اهمیت او گټې :

سوداگریز پلان د پلانگذاری او پلان جوړنې یو ډول دی چې د سوداگریزو سازمانونو او ادارې یې د خپلو موخو د ترلاسه کولو لپاره ډیزان او طرحه کیږي.

سوداگریز پلان هغه مواد دي چې په وسیله یې یوه ځانگړې سوداگریزه 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 امکانات چې په لاس کې یې لري د سوداگریز یا تجارتي پلان په وسیله کنترول کړي، یعنی د یادو امکاناتو په ځانگړې توگه د مالي امکاناتو د ښه کارولو او کنترول لپاره زمینه مساعدده شي.

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

- د مالي امکاناتو کنترول کې مرسته کوي. يعني مالي امکانات څنگه، څومره او چېرته په مصرف ورسېږي.
- د راتلونکې لپاره یو مسیر او تگلاره ټاکي.
- موخې تشخیص او په ټاکي.
- کړنې تحلیل او تجزیه کوي
- کمزوري نقاط تنظیموي.
- غوښتنې او اړتیاوې ټاکي په ځانگړې توگه د انساني سرچینو او مالي چارو او همدارنگه د نورو سرچینو په برخه کې له ادارې سره مرسته کوي چې ټولو هغو سرچینو ته چې یو سازمان اړتیا لري، ځانگړې کړي او د یادو سرچینو د سم کارونې په برخه کې لازم پلان جوړوي او د یاد پلان تطبیق ته لار هواروي.
- قوی او ضعیفه نقاط تنظیموي.

سوداگريز پلان:

يو کره او واضح سوداگريز پلان هغه طرحه ده چې لاندې دوه پوښتنو ته ځواب ووايي:

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

او همدا شان، د يو سوداگريز پلان په جوړونه کې لاندې نقطې او اجزاوې ځای لری:

- ۷ سوداگري بايد تعريف او تشریح شي:
- تولید او تولیدات مو واضح تعريف او تشریح کړئ.
- خدمتونه مو تعريف کړئ.
- مشتریان مو څوک دي (کومه طبقه، او څه ځانگړتياوي لري)
- د نرخ ايښودنې پالیسی مو څه ډول ده:
- ★ فی واحد قیمت / فی واحد مجموعی قیمت / خالصه گټه.
- ۷ مشتریان مو وپیژنی KYC
- مخکې له دې چې په تولید یا کار پیل وکړی، په یاد موقعیت کې خپل مشتریان وپیژنی:
- اکثریت پیروونکي مو کومه اندازه عمر لرونکي دي.
- د پیروونکو اقتصادي او ټولنیز وضعیت مو څنگه دی.
- اوسمهال دغه پیروونکي یاد توکې اخلی (پیري) که نه؟
- څنگه کولی شو پیروونکو ته د خپلې سوداگرۍ په اړه یادونه وکړو.
- ۷ د سوداگرۍ د نوم ټاکل:
- نوی، په زړه پورې او آسانه نوم وټای.
- په بازار (مارکیټ) کې له مخکې څخه یاد نوم شتون ونلري.
- د سیمې د هرې ژبې ویونکی لپاره اسان وي.
- ۷ د کار کوونکو استخدام او تنظیم.
- ۷ مالي سرچېني او مالي پلان جوړنه.
- ۷ ماشین الات مو تر کومه حده نوي، موثر او د اړتیاو وړ دي.
- ۷ د سوداگرۍ د پیل ټاکلی نیټه باید معلومه وي.
- ۷ لنډمهاله سوداگریزی موخې باید شتون ولري.
- ۷ لنډ مهاله مالی موخې دې تعريف شي.
- ۷ اوږد مهاله سوداگریزی موخې دې تعريف شي.

- ۷ اوږد مهاله مالی مؤخې دې تعريف شي.
- ۷ بازار پیژندنه او د مشتریانو آپکل هم ډیر اړین دي.
- ۷ 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 اسانتیاوي.
 - د سوداګرۍ عمومي ارزښت او نوم IMAGE
 - موقعیت
 - ځانګړي تخفیف
 - قوی او ضعیفه نقطې
 - بازار موندنه
 - د رقیبانو د سوداګرۍ په وړاندې د خپلو قوی نقطو دلایل
- ۷ موقعیت او ګټی یې:

د سوداگریز 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 سوداگریز پلان دی چې د یوې نوي سوداګرۍ لپاره طرحه کېږي. 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 مدیریتي 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 کېږي، تر څو یاده کمپنۍ یا سوداګرۍ څومره قیمت لرونکي ده او څومره په ګټه روانه ده. د دې پلان په پای کې به معلومه شي چې سوداګري نورې پانګې ته اړتیا لري که نه؟ او همدارنګه د بازار موندنۍ ارزونه او د بازار تاثیرات په کمپنۍ تر کومه حده دی دا او دی ته ورته عناصر د انټرنل یا کورنې (دنده) پلان د جوړولو او تطبیق کولو په پای کې جوتیږي.

ستراتیژیک پلان Strategic Plan

دا پلان د یوې کمپنۍ یا سوداګرۍ د اوږد مهاله موخو د لاسته راوړنو د طرز لپاره ډیزان کېږي. د پاک واشنگټن مرکز ویپاني Clean Washington center په قول دا پلان د ۵ عمده عناصرو لرونکې وي:

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

په حقیقت دا پلان داسی د تطبیق کوونکو یا مامورینو ته د کار کولو لارښوونه ده تر څو گډې (مشرکي) موخې ترلاسه کړي.

ممکنه پلان Feasibility

د سوداګرۍ دا پلان له دوه برخو تشکیل دی :

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

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

کاري operation پلان

دا د کورنې پلان یو ډول دي چې د یوې کمپنی ټولی کاري چاری پکې رانغښتل کیږی ، د مامورینو او کارکوونکو مسولیتونه او د کاري 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 کورنی او باندینی 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 .

د سوداگریز پلان گټی :

سوداگریز پلان هغه طرحه ده چې د یوې سوداګرۍ د مؤخو د ترلاسه کولو او په دې اړه د علتونو د وضاحت لپاره جوړېږي .

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 لوري او مسیر په نښه او د یاد ځانګړي 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 برابري
- 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 کيږي
- د پانګوال او سوداګر آند روښانه وي
- اولیتونه واضح کيږي
- ډاډمنتیا رامینځته کيږي
- د سوداګرۍ ارزښت زیاتيږي
- ښه استازیتوب ته زمینه برابري
- د ټیم د غړو ښه مدیریت ترسره کيږي
- د پیسو د دوران (مصارف او عواید) غوره مدیریت
- د سمونې او اصلاح برخه سوداګرې د تاوان او هلاکت څخه ژغوري .

پایلي:

دا یو څرگند حقیقت دی چې د هرې کړنې لپاره برنامه لرل او د برنامه د ښه پلي کیدو لپاره موخې ټاکل د بریا اساسي شرطونه دي نو بې له شکه د هرې سوداګرۍ لومړنۍ موخه د ښې گټې او زیان د مخنیوي لپاره لازم او مخکې له مخکې تدابیر ونیسي.

نو په دې لنډه لیکنه کې مو دا درک کړه چې د پلان او برنامه لرل د کړنو د تر سره کولو لپاره د مکانیزمونو په ایجاد او د مشخصو موخو په ټاکلو تاکید کوي. د همدې مواردو په نظر کې نیولو سره دې پایلې ته رسیږو چې د هرې سوداګرۍ لپاره د سوداګریز پلان طرح کول او پلي کول د سوداګرۍ د بریا لپاره اساسي اقدام ګڼل کیږي.

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