

رېی زدني علماً

د ستر رې په سپیڅلی نوم پیل کوم

سوداگریز پلان

Business Plan

Ketabton.com

شوکت الله عابد

کابل- ۱۳۹۶ ل کال.

لړلیک

- سرلیک
- سوداگري او پلانگذاري
- سوداگريز پلان
- د سوداگريز پلان ډولونه او جوړښت
- د سوداگريز پلان اهميت
- د سوداگريز پلان اجزاوی
- اړين 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، همدارنگه دا اصل د مدیریت په ټولو برخو کې لومړیتوب هم لری.

او همداشان انسانان د ژوند د بقاء او ټولنیز ژوند د ښه والي لپاره د حرکت په موخه کارو بار ته اړیتا لری 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 کیږي نو د ټولنی یو شمیر وګړي 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 ریزی او پلان جوړ او پلی شي.

که د سوداګری به مخته بیولو کې د یو مجرب، موثر، تخنیکي او عملي پلان له مخې عمل وشي نو د بازار ټولی خواوی (رقابت، مشتریان، نوښتونه، پرمختګ، خنډونه او داسی نور) سوداګرو او پانګوالو ته معلومیږي، د سوداګری د ارزښت د زیاتیدو او خالصی ګټې 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.

سوداګری، تجارت یا Business

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

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

پلانګداری:

پلان، پلان د راتلونکی 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 بندی ته د یو سازمان له نظره وګورو نو ممکن دا پلان جوړونه ستراتیژیکه، تاکتیکي یا هم عملیاتي وي.

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

د سوداگریز پلان اهمیت او گټی :

سوداگریز پلان د پلانگذاری او پلان جوړنی 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 ځانگړي 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 وکړی، هغه کوم شته امکانا چې په لاس کې یی لري د سوداگریز یا تجارتي پلان په وسیله کنترول کړي، یعنی د یادو امکاناتو په ځانگړي توگه د مالي امکاناتو د ښه کارولو او کنترول لپاره زمینه مساعده 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. یعنی مالي امکانات څنگه، څومره او چپرته په مصرف ورسیري.
- د راتلونکی لپاره یو مسیر او تگلاره ټاکي.
- موخې تشخیص او په ټاکي.
- کړني تحلیل او تجزیه کوي
- کمزوري نقاط تنظیموي.
- غوښتنې او اړتیاوي ټاکي په ځانگړي 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، ځانگړي کړي او د یادو سرچینو د سم کارونې په برخه کې لازم پلان جوړوي او د یاد پلان تطبیق ته لار هواروی.
- قوی او ضعیفه نقاط تنظیموي.

سوداگریز پلان:

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

- مونږ څه غواړو؟

- څنگه کولی شو خپلې غوښتنې تر لاسه کړو؟

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

۷ سوداگری 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 ځانګړتیاوې لري)

- د نرخ ایښودنې پالیسی مو څه ډول ده:

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

۷ مشتریان مو وپیژنی. KYC

مخکې له دې چې په تولید یا کار پیل وکړئ، په یاد موقعیت کې خپل مشتریان وپیژنئ:

- 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 سوداګرۍ په اړه یادونه وکړو.

۷ د سوداګرۍ د نوم ټاکل:

- نوی، په زړه پورې او آسانه نوم وټاؤ.

- په بازار (مارکیټ) کې له مخکې څخه یاد نوم شتون ونلري.

- د سیمې د هرې ژبې ویونکي 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 سوداګرۍ د پیل ټاکلی نېټه باید معلومه وي.

۷ لنډمهاله سوداګریزی موخې باید شتون ولري.

۷ لنډ مهاله مالی موخې دې تعریف شي.

۷ اوږد مهاله سوداګریزی موخې دې تعریف شي.

- ۷ آورد مهاله مالی مؤخې دې تعريف شي.
- ۷ بازار پیژندنه او د مشتریانو آپکل هم ډیر اړین دي.
- ۷ رقیبان او د هغوی له سوداگری سره د خپلې سوداگری مقایسه کول:
 - د تولید په برخه کې.
 - خدمتونه (مخکی له پېر څخه او وروسته پېر څخه)
 - د بازار په مختلفو نقطو کې د محصولاتو د ترلاسه کولو اسانتیاوي.
 - د سوداگری عمومی ارزښت او نوم IMAGE
 - موقعیت
 - ځانگړي تخفیف
 - قوی او ضعیفه نقطې
 - بازار موندنه
 - د رقیبانو د سوداگری په وړاندې د خپلو قوی نقطو دلایل
- ۷ موقعیت او گټی 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 فوژیشن ارزیابی او په نښه کېږي، تر څو یاده کمپنۍ یا سوداګرۍ څومره قیمت لرونکی 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 موندنې 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 ویبپاڼې 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 (مشترکی) موخې ترلاسه کړي.

ممکنه پلان Feasibility

د سوداگری دا پلان له دوه برخو متشکیل دی :

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

له همدی نقطو سوداگری یو دیموگرافیکه یا احصائیوی پریکړي لپاره پلان جوړوی او د مخکی تگ لپاره پلان جوړونکي سپارښتنی وړاندی کوی .

کاري 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 پرمختگ Growth پلان

د پرمختگ پلان د سوداگری د انکشاف او پراخوالی لپاره جوړیږی چې کورنی او باندینی چاری څنگه پرمختللی شی ؟ د یاد پرمختگ لپاره څومره بودیجه او د بودیجی چاری څنگه سمبال شی دا او دې ته ورته چاری د پرمختگ په پلان کې طرحه کیږی .

د سوداگریز پلان گټی :

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

سوداگریز پلان د یوې سوداگریزې کړنې ټولې برخې او اولیتونه په داسې ترتیب سره تنظیم کوي چې د سوداگر د ډاډمنتیا سبب وگرځي .

په ورځنیو اقتصادي چارو کې د یوې سوداگری د بریالیتوب لپاره د سوداگریز پلان لومړنې شرط دي ، تر څو د دې پلان له لارې د خپلې سوداگری لوري او مسیر په نښه او د یاد ځانگړي مسیر باندې د سوداگری تگ د بریالیتوب لپاره غوره پالیسي ده .

په همدې موخه سوداگریز پلان د ډیرو گټو لرونکې دي .

- د تاوان کموالی
- د گټې ډیروالی ته زمینه برابری
- مشتریانو ته لازم معلومات ورکول
- غوره بازارموندنه
- د بودیچې او پانگې اندازه او میتود مؤثریت
- په پلان او ستراتیژۍ مخته تگ
- په واضح ډول د سوداگری تعرف تر سره کیری
- د پانگوال او سوداگر آند روښانه وی
- اولیتونه واضح کیری
- ډاډمنتیا رامینځته کیری
- د سوداگری ارزښت زیاتیری
- ښه استازیتوب ته زمینه برابری
- د ټیم د غړو ښه مدیریت ترسره کیری
- د پیسو د دوران (مصارف او عواید) غوره مدیریت
- د سمونې او اصلاح برخه سوداگری د تاوان او هلاکت څخه ژغوری .

پایلي:

دا يو څرگند حقيقت دی چې د هرې کړنې لپاره برنامه لرل او د برنامه د بڼه پلي کيدو لپاره موخې ټاکل د بريا اساسي شرطونه دي نو بې له شکه د هرې سوداگرۍ لومړنۍ موخه د بڼې گټې او زبان د مخنيوي لپاره لازم او مخکې له مخکې تدابير ونيسي.

نو په دې لنډه ليکنه کې مو دا درک کړه چې د پلان او برنامه 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 رسيدو چې د هرې سوداگرۍ لپاره د سوداگريز پلان طرح کول او پلي کول د سوداگرۍ د بريا لپاره اساسي اقدام گڼل کيږي.

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