ربی زدني علماً

د ستر رب په سپيځلی نوم پيل کوم

سوداگريز پلان

Business Plan

Ketabton.com

شوکت الله عابد

کابل- ۱۳۹٦ ل کال.

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

ketabton.com - The Digital Library

سرلیک

د ورځېنې 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 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 سرچېنې 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 ریزي او پلان جوړ او پلی شي.

که د سوداګری به مخته بیولو کې د یو مجرب، موثر، تخنیکی او عملي پلان له مخې عمل وشی 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.

سوداګري، تجارت یا Business

سوداګري 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 سوداګري د انساني ژوند سره کلکه اړیکه لري او د انسان د حیات لپاره اساسې رکن دی.

پلانګذاری:

پلان، پلان د راتلوونکی 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.

ketabton.com - The Digital Library

د سوداګریز پلان اهمیت او ګټې :

سوداګریز پلان د پلانګذاری او پلان جوړنی یو ډول دی چې د سوداګریزو سازمانونو او ادارې یې د خپلو موخو د ترلاسه کولو لپاره ډیزان 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 وکړی، هغه کوم شته امکانا چې په لاس کې یی 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.

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 غوښتنی تر لاسه کړو؟

او همدا شان، د یو سوداګریز پلان په جوړونه کې لاندی نقطی او اجزاوی 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 سوداګری په اړه یادونه وکړو.

v د سوداګری 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 سرچېني او مالي پلان جوړنه.

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

v د سوداګری 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.

ketabton.com - The Digital Library

- اوړد مهاله مالي 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
  - قوي او ضعیفه نقطې
  - بازار موندنه
  - د رقیبانو د سوداګرۍ په وړاندې د خپلو قوي نقطو دلایل
- موقعیت او ګټې یې:

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 اوسنۍ 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 کورنۍ (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 ویپاڼې 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

ketabton.com - The Digital Library

په حقیقت دا پلان داسی د تطبیق کوونکو یا مامورینو ته د کار کولو لاربښوونه 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 .

ketabton.com - The Digital Library

د سوداگریز پلان گټې :

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

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 سوداگرۍ د بریالیتوب لپاره د سوداگریز پلان لومړنې شرط دي ، تر څو د دې پلان له لارې د خپلې سوداگرۍ لوری او مسیر په نښه او د یاد ځانگړی مسیر باندې د سوداگرۍ 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 برابریږي
- 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 سوداگرۍ تعرف تر سره کیږي
- د پانگوال او سوداگر آند روښانه وي
- اولیتونه واضح کیږي
- ډادمنتیا رامینځته کیږي
- د سوداگرۍ 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 سوداگرې د تاوان او هلاکت څخه ژغوري.

پایلې:

ketabton.com - The Digital Library

دا یو ثرگند حقیقت دی چې د هرې کړنې لپاره برنامه لرل او د برنامو د ښه پلي کیدو لپاره موخې ټاکل د بریا اساسې شرطونه دي نو بې له شکه د هرې سوداګرۍ لومړنۍ موخه د ښې ګټې 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 برنامې 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.

Thank you for reading

Find more e-books and articles on Ketabton - your multilingual digital library.

www.ketabton.com

Ketabton - Pashto, Farsi, Arabic & English