الرؤية والهدف والقيم لعملك. ● أهداف العمل على المدى الطويل والقصير. ٣. بحث سوق العمل: يجب عليك أن تقوم بعرض ● القوة والضعف والفرص :SWOT بحثك لسوق العمل في هذه الخطوة، ● حجم سوق العمل المحتمل. ● تحليل رباعي والتهديدات. ٤. تحديد أسلوب الإدارة والترتيب الوظيفي بالعمل: يهدف هذا الجزء من خطة عملك إلى تعريف القارئ بمن يدير الشركة التابعة لعملك والهيكل القانوني التابع له. إضافة إلى العلاقات المهنية فيما بينهم، ٥. ذكر جميع الخدمات والمنتجات: بالرغم من أن خدماتك أو منتجاتك ستكون مذكورة بعدة أقسام خطة العمل إلا أنه من المهم أن تكون بذكر كل منتج أو خدمة بتفصيل حتى يطلع عليها القارئ لفهمها بشكل أفضل. أو العملاء المستهدفين فهم أساس خطتك التسويقية، وبالأحرى خطة عملك عموماً. بناء على هذا يجب أن تقوم ببناء خطة تسويقية تتضمن قراراتك الحالية واستراتيجيتك المستقبلية، ويعتمد التفضيل بهذه المواضيع على عملك وعلى من سيقوم بالإطلاع على خطتك. ● التكلفة: كم بلغت تكلفة صنع منتجك؟ ولماذا اخترت هذه التكلفة؟ ● المنتج: ما هو المنتج الذي تقوم بعرضه، ● التسويق: كيف ستصل لعملية المستهدف عبر التسويق والعرض؟ ● المكان: أين ستقوم بتوفير وبيع منتجاتك؟ إن كنت تسجل خطة العمل لأغراض شخصية فقط دون الخطوة تعتبر مهمة أيضاً! فإن العمل يعتمد على خطته المالية بشكل

Summarized by © lakhasly.com