



# تطوير خطة المبيعات

**الهدف:** التعرف على كيفية اعداد خطة مبيعات شهرية  
وسنوية لمنتجات الشركة

**خطة المبيعات هي عنصر اساسي في تقرير مسح السوق**

**ماذا يحتاج الريادي لعمل الخطة؟**

يقوم باعداد خطة واقعية لكمية المنتجات او الخدمات التي يمكن ان تباعها المؤسسة بشكل شهري ومن ثم بشكل سنوي.

اذا كانت المؤسسة تعرض عدة منتجات يجب تخصيص عمل خطة مبيعات لكل صنف

(اذا كانت باعداد كبيرة يتم العمل فقط للسلع الاساسية)



# عناصر خطة المبيعات

١. كمية المنتجات المعروض للبيع
٢. سعر الوحدة لكل منتج
٣. قيمة المبيعات لكل منتج



# ورقة عمل



ليلى



فريد

لديهم رغبة بعمل عمل مشروع خاص لانهم يعلمون عن الريادة ولوجود فرصة مثيرة

# ورقة عمل

## • الفرصة المثيرة:

- سيتم افتتاح مدرسة في منطقة هم على اطلاع على تفاصيلها
- افتقار المنطقة المحيطة بالمدرسة لمشغل خياطة

- **الفكرة:** فتح مشغل خياطة في المنطقة لعمل الزي المدرسي وخدمة سكان المنطقة
- الاجراءات

# الاجراءات

- معرفة اسعار المنافسين لعمل الزي المدرسي
  - عمل نموذج للزي بجميع مكوناته وعرضه على مسؤولي المدرسة لأخذ رأيهم وتم تحديد السعر ب ٦٠ شيكل للزي الكامل
  - الاستعانة بمستشار اعمال لدراسة السوق
  - دراسة نتائج دراسة السوق
    - هناك ٣ منافسين في المنطقة
    - هناك ٣ مميزات للفكرة
- (الموقع، منتجات متعددة ومتكاملة، الاسعار المنافسة)



# ملحق...نتائج دراسة السوق

- عدد الطلاب ٢٥٠ وسيصل بعد ٤ سنوات الى ١٠٠٠ طالب
- عدد سكان المنطقة المستهدفة ٨٠٠٠ نسمة
- **عمل مسح احصائي من خلال استجواب الاهالي**
  - ٧٠% أعجبوا بالفكرة والسعر
  - ٢٠% لم يقرروا بعد
  - ١٠% يبحثون عن السعر الادنى
- **عمل مقابلات مع اصحاب المتاجر**
  - ٥٠% من التجار قالوا أن كل طالب بحاجة لزي كل سنة
  - ٥٠% من التجار قالوا أن كل طالب بحاجة لزي ونصف كل سنة