# EXECUTIVE SUMMARY

The Executive Summary is a one-page summary of the business plan.

**Write the Executive Summary only after the rest of the plan has been written.** The Executive Summary should be **persuasive, compelling, and targeted to your audience.** Briefly describe your business plan in a way that the reader will have a very good idea of what you do and how you will be successful.

**الملخص التنفيذي) (The Executive Summary:** الملخص التنفيذي عبارة عن صفحة واحدة ملخصة لخطة العمل.

أكتب الملخص التنفيذي فقط بعد الأنتهاء من كتابة ماتبقى من خطة العمل. يجب أن يكون الملخص مقنعًا وملخصًا وواضحًا لجمهورك. تحدث بشكل مختصرعن طبيعة عملك وكيف ستكون ناجحًا فيه بطريقة يستطيع القارئ تكوين فكرة جيدة عن المشروع.

خطة العمل :(**Business Plan**)

أسم المشروع :(**Name of business**)

نوع المشروع: (**Type of business**)

**وصف المشروع:** أختر ما ينطبق على مشروعك، صِف ذلك بالتفصيل. تجاهل الاختيارات غير المطابقة

**(Business description):** )Choose what applies to your business and describe in detail. Delete what does not apply(.

1. البيع بالجملة: البيع لتجار المفرد، صِف مرحلة تطور المنتوج من مواد أولية إلى منتوجات منتهية.

**1. Wholesale: (**Selling for resale. Describe the development of your product from raw materials to finished item).

2**. بيع بالتجزئة :** البيع المباشر الى المستهلك. صف المنتوجات/ المواد التي تبيعها ومعلومات عن الموردين. ماهو نظامك في متابعة قائمة الجرد؟ ).2**Retail(**: (Selling directly to the consumer. Describe the products you sell and provide information about your suppliers. What is your system for managing or tracking inventory?)

3.**خدمي:** عمل تجاري يتعامل بالأنشطة لمنفعة الآخرين. ما هي خدماتك، من الذي سيقوم بالعمل وأين سيتم أداء الخدمة؟ **3.(Service): (**A business that deals in activities for the benefits of others. What is your service, who will be doing the work, and where will the service be performed.)

الموقع **(Location)**:

رقم الهاتف/الموبايل: **(Phone Number)**

الأيميــــل **Email) ) :**

الخطة الشخصية: من سيتولى القيام بالأشياء التالية ( أنت أم شخص آخر)

(**Personal Plan(:** Who will do each of the following items[you or someone else?]

**(Physical Store)*مكان المتجر***

)Open Storeفتح المتجر (

(Close Storeغلق المتجر (

)Clean Store) تنظيف المتجر

)Direct Sales to customerالبيع المباشر للمستهلك (

(Maintenance on building and equipment ) صيانة البناية والمعدات

(Making the items which will be sold) تصنيع المواد التي سيتم بيعها

(Inventory ordering and management) قائمة جرد الطلبات والأدارة

)Arrange goods in store) ترتيب البضائع في المتجر

)Book keeping سجل حفظ الحسابات (

)Time cards & payrollبطاقة تسجيل الوقت الرواتب (

)Business license renewal( تجديد رخصة العمل

) Taxes الضرائب (

)Hiring Staff توظيف العاملين (

)People Management & feedbackإدارة الأفراد والأستجابة للآراء (

**Services (*الخدمات* )**

(Provide service) الخدمة المقدمة

(Book keeping( الحسابات سجل حفظ

(Customer invoicing( فواتير العملاء

(Taxes( الضرائب

(Timekeeping & payroll ) الرواتب وضبط وقت العمل

(License renewal) تجديد الرخصة

(Location maintenance) صيانة الموقع

(Maintain website( صيانة الموقع الألكتروني

(Respond to customer inquiries) الأستجابة لأسئلة العملاء

**خطة الأدارة :** هل سيتولى شخص محدد الإشراف على كل المهمات المذكورة في الخطة الشخصية؟ اذا كان كذلك فمن سيقوم بذلك؟ هل سيقوم شخص بديل بذلك في حالة الغياب وجدولة كل المهمات.

**)Management Plan:** Does someone need to oversee each of the tasks listed in the Personnel Plan? If so, who will do that? Will someone fill in for absences and schedule all the tasks?(

خبرة صاحب العمل وخلفيته العملية **Owner’s Experience and Background**)):

الهيكلية القانونية**( Legal Structure) :**

إختر واحدة من الأختيارات في الأسفل وإشرح أسباب الأختيار: (Choose one below and delete the rest. Describe your reasons for choosing this particular structure)

ملكية فردية **(Sole Proprietorship)**

ملكية عامة **(General Partnership)**

شركة مساهمة محدودة ( ل.ل.س.) **(Limited Liability Company)** ماغير ذلك **Other))**

تراخيص عمل وتصاريح**(Permits and License)**

أذكر جميع التراخيص وتصاريح العمل التي مازالت نافذة أو التي ستحصل عليها قريبًا. أذكر إذا كنت تملك تصاريح أو رخصة سلفًا، فأذكر رقم كل واحد فيها ( كونها شركة مسجلة بشكل صحيح مطلوب لبرنامج الـIDA).

(List the permits or licenses you will need or currently have. **Indicate if you already have the permits or license, and state the number of each (being a properly registered business is required for the IDA program).**

* الرخصة المهنية (Occupational License)
* ترخيص الامتياز - مدينة و/ أو مقاطعة (تُعرف أيضًا باسم الرخصة التجارية) (Privilege License—City and/or County (also known as business license)
* أسم التسجيل ABN أو DBA ــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ (Name Registration ABN or DBA)
* أوراق التأسيس التسجيل # \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (Incorporation Papers Registry#)
* ضريبة المبيعات (ولاية واشنطن فقط) (Sales Tax WA Only )
* رقم صاحب العمل # (الفيدرالية & الدولة) EIN # ــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ (Employer ID# (Federal& State)
* غير ذلك ــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ (Other)

**التأمين:** صِف التأمين التجاري. ما نوع بوليصة التأمين التي لديك؟ وما الذي تغطيه بوليصة التأمين ؟ هل ستحتاج الى تأمين إضافي في المستقبل؟

**)The Insurance:** Describe your business insurance needs. What policy do you have? What does it cover you from? Will you need additional coverage in the future?(

- إذا لم يكن لديك بوليصة تأمين تجارية حالية، ماهو السبب؟ متى سوف تقوم بالحصول على واحدة؟

)If you do not have current business insurance, why not? At what point will you obtain insurance?(

**):Financial Plan** الخطة المالية **(**

الحسابات وحفظ السجلات**) Accounting & Record Keeping):**

قائمة المشتريات لـ ( برنامج المشاريع الصغيرة) سواء المبتدئة أو الموسعة:/Start-Up/Expansion Costs/IDA Purchase List

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **الفئة**  **Category**  **(Examples)** | المادة  **Item** | الكمية  **Qty** | **أين ستشتري**  **Where will you buy?** | التكلفة  **Cost** | جديد أم مستعمل  **New or used?** | إجمالي التكلفة  **Total Cost** | هل تم الشراء؟(نعم/لا)  **Purchased?**  **(Y/N)** |
| **الأثاث**  **Furniture** |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **الرخصة**  **Licenses** |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **مواد مكتبية**  **Office supplies** |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **الفاتورة**  **Inventory** |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **المعدات**  **Equipment** |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **غير ذلك**  **Other** |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  | **الأجمالي**  **Total** |  |

خطة التسويق **:** حاول أن تصف الغرض الأساسي من مشروعك في جملة أو جملتين؟ ماهو الهدف من مشروعك؟

**)Marketing Plan**: 1-2 sentences that describe the core purpose of your business. What is the goal of your business? (

إشرح فكرتك عن العميل المثالي والظروف التي ساعدتك في الحصول على هكذا عميل؟ كيف تمكنت من إيجاد العميل؟

) Explain your idea of ideal customer and the circumstances that helped you to get such one? How did you find the customer? (

صِف بعض الشركات/ أو المحلات التي تعتقد أنها مفيدة في تجارتك/ أو في الحقل الذي تعمل فيه. ماذا تعتقد يفعلونه مختلفًا عنك لكي يكونوا ناجحين؟

Describe some companies or stores you know are good in your business/or your field. What do you think they different than you to be successful?

ماهو حلمك الكبير/ أين ترى مشروعك التجاري خلال 5-7 سنين القادمة؟

) What is your big dream/Where do you see your business in the next 5-7 years? (

المنافسة: صِف العمل/ البائعين/ الشركات. أكتب 3 منافسين لك في عملك سواء كانوا جيدين أو سيئين. صِف بشكل مفصل.

**(Competition**: Describe the business, the vendors and the companies. Write about at least 3 competitors to your business whether they are good or bad. Describe in details).

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **الأسم**  **Name** | **اسم العمل التجاري**  **Your Business**  **Name Here** | اسم العمل التجاري المنافس 1  **Competitor 1**  **(Insert Name)** | | **اسم العمل التجاري المنافس 2**  **Competitor 2**  **(Insert Name)** | | **اسم العمل التجاري 3**  **Competitor 3**  **(Insert Name)** |
|  |  |  | |  | |  |
| **Locationالموقع** |  |  | |  | |  |
| **Priceالسعر** |  |  | |  | |  |
| **نوع الخدمات Range or type of services** |  |  | |  | |  |
| **Qualityالنوعية** |  |  | |  | |  |
| **كيفية التسويق How they market** |  |  | |  | |  |
| لمنيتم البيع؟ هل هم نفس الأشخاص الذين سيشترون منك؟  **Who do they sell to? Is it the same people who will buy from you?** |  |  | |  | |  |
| **أشياء أخرى تعلمتها عن كيفية المنافسة مع الآخرين**  **Other things you’ve learned about how you compare to your company** |  | |  | |  |  |
| **خدمة العميل**  **Customer service** |  | |  | |  |  |

صِف كيفية تطوير خطة عملك متضمنة الأعلان والتسويق لزيادة المبيعات.

( Describe developing your business plan including Ads, marketing to increase sales.)

مقارنة نفسك مع المنافسة: "تحليل سوات"- تحليل سوات يعني النظر بشكل مقرب إلى مواطن القوة ، الضعف، الفرص والتهديدات.

( A “SWOT analysis” takes a closer look at your Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats.)

ماالذي تفعله أفضل من أصحاب العمل الآخرين؟ ماهو الأفضل في منتوجك أو خدمتك؟ ماهي الأشياء التي تعملها بنفسك بشكل جيد؟ الأجوبة عن هذه الأسئلة ستكون قائمة بنقاط قوتك كصاحب عمل.

(What do you do better than other business owners? What is better about your product or service? What things do you personally do very well? These answers become the list of your **strengths** as a business owner, and the strengths of your business).

ماهي الأشياء التي يفعلها أصحاب العمل الآخرين أفضل منك؟ مالذي تعتقده يعرفونه أصحاب العمل الآخرين وأنت لاتعرفه وتحتاج أن تتعلمه؟ ماهي الأشياء التي تتمنى أن تتعلمها لتكون أفضل مثلًا ، (شبكة التواصل الأجتماعي للتسويق، البيع عن طريق الأنترنت، إلى آخره) الأجابة عن هذا سيكوَّن لائحة بنقاط الضعف كصاحب عمل ونقاط ضعف للعمل نفسه. (What things do other businesses do better than you do? What might other business owners know that you have not yet learned how to do? What things would you like to personally learn to do better? (such as social media marketing, internet sales, etc). These answers make up a list of your **weaknesses** as a business owner and the weaknesses of you business(.

نفقات العمل غير المباشرة : أضِف النفقات الشهرية التي تتكبدها بغض النظر عن نفقات مبيعاتك الشهرية. قم بتعديل هذه القائمة ليتوافق مع احتياجاتك الفردية.

**)Overhead Business Costs(:** List the monthly expenses you incur regardless of what your monthly sales are. Customize this sheet to meet your individual needs. (Also called “Fixed Costs”.)

|  |  |
| --- | --- |
| **)Expensesالنفقات(** |  |
| **Rent (الإيجار)** |  |
| **(Utilities) الخدمات مثل الكهرباء، الماء..** |  |
| **(Phone/internet)** الهاتف والأنترنت |  |
| **Gas/Electricity** (الغاز والكهرباء) |  |
| **)Water(** الماء |  |
| **(Garbage)** النفايات |  |
| **Automobile (for work) السيارة المستخدمة للعمل** |  |
| (**Gas** ) البنزين |  |
| **)Insurance)** التأمين |  |
| **(Maintenance/repair )** الصيانة والتصليح |  |
| **)Home/renters insurance)تأمين المستأجر للبيت** |  |
| **)Health insurance تأمين صحي (** |  |
| **)Loan paymentدفعة القرض (** |  |
| **)Taxes( الضرائب** |  |
| **)Promotionالأعلان أو الترويج (** |  |
| **Professional fees (legal or accounting) /نفقات مهنية ( القانونية والحسابات)** |  |
| **(Office Supplies )احتياجات المكتب** |  |
| **(Repair / Maintenance)صيانة/تصليح** |  |
| **(Misc. expense) نفقات مختلفة** |  |
| **(Other obligations) التزامات أخرى** |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| **Total expenses إجمالي النفقات** |  |

قم بتعديل إحتياجاتك الخاصة والأعمال. هذه أمثلة للفئات الفرعية. يجب أن يعكس دخل مشروعك (البزنس) ماتسحبه شخصيًا من العمل التجاري (البزنس) للدخل/ الدفوعات، وهي تختلف عن المبيعات من العمل التجاري (البزنس).

Customize to your particular needs and business. These are examples of subcategories. Your business income should reflect what you personally draw from the business for income/pay, it is not the same as your business sales.

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
| **)Incomeالدخل (** | **)Monthly Totalsالإجمالي( الشهري** |
| (**Salary or wages**)الراتب أو الأجور | $ |
| (**Business income**)دخل العمل الخاص | $ |
| )**Other Income**)دخل آخر | $ |
| **(Total Incoming)إجمالي الدخل** |  |
| **)Expensesنفقات (** |  |
| **)Rent الأيجار (** |  |
| **)Utilities الخدمات(** |  |
| )**Phone**الهاتف ( |  |
| )**Gas/Electricity**)الغاز/ الكهرباء |  |
| (**Water**)الماء |  |
| (**Garbage**)النفايات |  |
| **دفع بطاقة الأئتمان (Credit card payment)** |  |
| **)Food الطعام (** |  |
| (**Groceries**) التسوق |  |
| (**Dining out**)تناول الطعام خارجًا |  |
| **(Entertainment) الأشياء الترفيهية** |  |
| **(Child support) نفقة الطفل** |  |
| **(Alimony) نفقة الطلاق** |  |
|  |  |
| **(Home/renters insurance)تأمين المستاجر للبيت** |  |
| **(Health insurance)التأمين الصحي** |  |
| **(Loan payment) دفوعات القرض** |  |
| (**Student Loan**)القرض الدراسي |  |
| (**Other Loan**) قروض أخرى |  |
| **(Taxes) الضرائب** |  |
|  |  |
|  |  |
| **(Total expenses)النفقات الأجمالية** | **$** |

- مالذي لاتحققه المنافسة بشكل جيد؟ هل المنافسة تجعلك تبيع منتجات أو خدمات أكثر؟ هل سيساعدك هذا على إقناع العميل أن يشتري منك بدلًا من الآخرين؟

)What does the competition NOT do well? Will this help you sell more products or services than they will? Will this help you convince a potential customer to buy from you instead? These answers become your list of business **opportunities(**

هل هناك أناس آخرين يحاولون البدء بمشروع ما مثلك؟ هل هناك أشياء مثل قوانين صحية أو متطلبات ملزِمة لعملك ومن الصعب الحصول عليه لبدء المشروع؟ الأجوبة هي قائمة بالمهددات للمشروع.

(Are there other people who might be trying to start a business like yours? Are there things like new health codes or requirements for your business that will make it hard to get started? These answers are the list of **threats** to your business.)

النفقات العامة بالتفصيل (**General Expenses in details**)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Line** | **Break Even Point نقطة تعادل الأشياء(لا مكسب ولا خسارة)** |  |
| **1** | **)OH monthly cost النفقات الشهرية الأضافية (** |  |
| **2** | **)Gross Profit per unit**( إجمالي الربح للوحدة |  |
| **3** | متعادل للأشياء ( الخط 1 مقسوم بواسطة الخط 2) تقسيم  **Break Even Point** (line 1 divided by line 2) |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Line** | **Gross Profit إجمالي الربح** | **$** |
| **1** | **Price of one sales unit** (what your customers pay)سعر الوحدة( ماذا يدفع العميل) |  |
| **2** | **(Cost of one sales unit) كلفة الوحدة** |  |
| **3** | **Gross Profit per unit** (Line 1 minus line 2) الربح الأجمالي للوحدة (الخط 1 منقوص من الخط 2) |  |

## ) **Profit and Loss Statement(** كشف حساب بالأرباح والخسائر

استخدم النموذج الموجود في هذا الرابط: <http://www.mercycorpsnw.org/docs/PL_Cashflow.xls>

(Please use the template found at this link: <http://www.mercycorpsnw.org/docs/PL_Cashflow.xls> )

وهي عبارة عن ورقة عمل أكسل التي ستوجهك خلال عملية إدخال المبيعات والنفقات. سوف تملأ المعلومات مسبقًا حول تدفق الأعمال الخاص بك تلقائيًا.

)It is an excel worksheet that will guide you through the process of inputting sales and expenses. It will automatically pre-populate information on your Business Cash Flow).

**(Personal Cash Flow Projection تقدير التدفق النقدي الشخصي (**

(An excel worksheet with formulas is on the web)ورقة عمل أكسل مع صيغ على الويب <http://www.mercycorpsnw.org/docs/Personal_Cashflow-1.xls>