

10 نصائح لكتابة خطة عمل ناجحة

يقع الكثيرون في أخطاء عند تطوير خطط أعمالهم، كما قد ينسون نقاطاً مهمة. وفيما يلي عدد من النقاط التي تقدم طريقة تلافية تلك الأخطاء:

أولاً: ابتكر رؤية

إنه لأمر مفر أن يشمر الشخص عن ساعديه وينخرط في أدق التفاصيل الخاصة بالعمل من تقييم للمنتجات، ودراسة السوق بدقة، وقياس مدى تنافسية تلك المنتجات. ولكن في هذا الخضم قد تغيب الرؤية الخاصة بما يتم التخطيط له. لذا فإن الأفضل أن يقوم الشخص بخطوة مهمة قبل الانخراط في التفاصيل؛ وهي وضع رؤية واضحة ومجموعة مفهومة من القيم المتعلقة بالشركة. قم بتعريف الأهداف قصيرة المدى والأولويات. وعندما تكون لديك خريطة محددة المعالم لأعمالك فإنك ستبدأ رحلتك بثقة أكبر.

ثانياً: ميز بين الميزانية والخطة

لا يمكنك أن تضع خطة عمل قوية من دون ميزانية وتوقعات مالية. ولكن الميزانية يجب أن تكون نتاجاً لكل العناصر الأخرى في الخطة. وإن لم تكن لديك صورة واضحة لصناعتك، وعملائك، ومنافسيك، وظروف السوق قبل أن تضع الميزانية فإن أرقام تلك الميزانية لن تعكس الأمر الواقع لأعمالك.

ثالثاً: لا تنس عملاءك

يفترض الكثير من أصحاب الأعمال أنهم يعرفون جيداً ما يحتاج إليه العملاء من دون أن يتعبوا أنفسهم بالسؤال. خذ وقتاً كافياً لمعرفة الكثير عن عملائك وأسس خطة العمل الخاصة بك بناءً على احتياجاتهم ورغباتهم.

رابعاً: لا تبخس المنافسين حقهم

إذا افترضت أن شركتك هي اللاعب الوحيد في الميدان، أو إذا لم تأخذ المنافسة الفعلية مأخذ الجد فإنك بذلك تبحث عن المتاعب. من الممكن أن يكون منافسوك مصدراً كبيراً للمعلومات عن الأعمال الناجحة أو غيرها.

خامساً: كن مستعداً للمخاطرة

إن إنشاء خطة عمل لا يعني تجنب المخاطر، بل إنها تهتم بفهم وإدارة تلك المخاطر. ولهذا فإن خطط العمل الناجحة تعرض التحديات وتحتوي على عدد من السيناريوهات المختلفة لمواجهة تلك التحديات. وهناك فارق كبير بين المخاطر المحسوبة والإهمال ولهذا فعلى خطة العمل أن تميز بين الاثنين.

سادساً: عدّد وجهات النظر

يستفيد أصحاب الأعمال المتمرسين من وجهات النظر المغايرة. حتى لو كنت الشخص الوحيد الذي يدير العمل فعليك أن تعثر على شخص آخر يقوم بدراسة خطة العمل التي أعدتها ليعرض نقاط الضعف المحتملة أو تلك التي قد تكون أهملتها.

سابعاً: توقع ما لا يتوقع

يحتاج كل عمل إلى مجال للتغيرات غير المتوقعة. ويتضمن هذا الميزانيات وخطط التسويق. ولكن هذا يتطلب بعض المرونة وقبول إجراء بعض التعديلات أو حتى إلغاء بعض الممارسات التي كانت تصلح في فترات ماضية.

ثامناً: لا تنس ما يجعلك متفرداً

هناك خطط عمل تساعدك على الانطلاق، لكنها لا تضمن النجاح؛ ومنها ما يساعدك في البحث عن منافسين إلا أن هذا لا يعني أن تبني أعمالك بناء عليهم. وبصفة عامة فإن المطلوب منك أن تهزم منافسيك؛ لذا يجب أن تتعلم من نقاط قوة المنافسين وتستخدمها لتحسين أعمالك.

تاسعاً: لا تنس الحوافز

إن تأسيس عمل ما يتضمن العمل الجاد والصراعات. ولكنه أيضاً يتضمن مجموعة واضحة من المكاسب لك ولموظفيك. وعندما تضع أهدافك في خطة العمل ضع بعض الحوافز التي تتعدى مجرد الرضا عن الوظيفة فحسب.

عاشرأ: لا تتجاوز الخطة

إن الخطأ الأكبر للفشل هو خطة العمل في المقام الأول. التخطيط ليس أمراً هيناً ولا ضمانات أن الخطة ستنتج العمل. ولكن خطة العمل الجيدة تبقى أفضل الطرق لتحويل الرؤية إلى أعمال واقعية محددة <