



\المشاريع التجارية المنزلية

\إن اتخاذك لمنزلك مقراً لمشروعك التجاري، قد يكون فرصة تجارية ملائمة. سنقدم لك من خلال هذه المطبوعة فكرة عن أنواع المشاريع التجارية التي يمكن تشغيلها من المنزل وبعض النصائح الخاصة بكيفية تأسيسها، ومزاياها وعيوبها، والموارد المتاحة لها.

\نصائح حول البدء في مشروع منزلي

\اختر فكرة المشروع المنزلي التي تحظى باهتمامك، وتتميز فيها بقدرة خاصة أو خبرة معرفية، وأن يكون لفكرة المشروع احتياج وتستطيع أن تمويلها.

\قم بعمل بحث للسوق. وكما هو الحال في أي مشروع تجاري آخر، فإن الحصول على أكبر قدر ممكن من المعلومات عن الزبائن، والمنافسين، والموردين، ومنطقة السوق قبل البدء في مشروعك المنزلي يُعد أمراً جوهرياً.

\قم بإعداد خطة عمل المشروع والتي تتضمن خطته المالية وذلك قبل البدء فيه

\تحقق من بعض الأمور وأستخرج كافة التراخيص والتصاريح والتسجيلات اللازمة لنوعية المشروع الذي ستقوم به. ويشمل ذلك التأكد من المدينة أو البلدة أو المجلس الريفي الذي تتبعه عما إذا كان يحق لك قانوناً تشغيل هذا المشروع من منزلك.

\استعن باختصاصيين في طباعة بطاقات الأعمال "بزنس كاردز"، والمستلزمات الكتابية، والبروشورات. فالمادة البراقة التي تظهرك بصورة احترافية لها مدلولها خاصة بالنسبة للأعمال التجارية التي يتم تشغيلها من المنازل.

\قم بعمل الدعاية الإعلانية. تفحص واستهدف محطات التلفزيون والراديو، والصحف، والمجلات، والنشرات الموجهة لسوقك. استعن بالمكتبات العامة والخاصة للحصول على هذه المعلومات. تُدرج نشرة "أسعار وبيانات الدعايات الإعلانية الكندية" \ Canadian Advertising Rates and Data " (CARD) أسماء المطبوعات الكندية، ومحطات التلفزيون والراديو، وأسعارهم الإعلانية.

\التسويق الذاتي: اقصد المتاجر، والشركات، الخ، لكي تسوق بنفسك الخدمة التي تقدمها أو المنتج الذي تعرضه. ويجب أن نتيج لنفسك متسعاً من الوقت في اكتشاف زبائنك المرتقبين قبل أن تسعى في البيع لهم.

\قم بتخصيص وتصميم منطقة عمل منفصلة عن أنشطة منزلك العادية. قم بتكريب وصلات منفصلة للهاتف والفاكس والانترنت خاصة بمشروعك التجاري.

\تأكد من احتياجاتك التأمينية الإضافية. تسوق هنا وهناك قبل شراء بوليصات التأمين، ولكن تأكد من حصولك على الغطاء التأميني الملائم.



\ استغل الدعاية المجانية. أرسل بيانات إخبارية، أعرض منتجك أو خدمتك على محرر في صحيفة أو مخرج إذاعي أو تلفزيوني إذا كان الأمر ينطبق عليك.

\ لا تغفل التسيير الإداري أو مسك الدفاتر، فإن نقص الخبرة الإدارية تعتبر من أكبر الأسباب التي تؤدي إلى فشل المشاريع التجارية. التحق بدورات تدريبية، أو أطلب مشورة خبير أو استعن بمن هو قادر على تقديم العون في هذا المجال، ولكن عليك أن تتعلم مهارات الإدارة الأساسية قبل البدء.

\ تحدث مع أصحاب المشاريع المماثلة لمشروعك الذين يقعون خارج نطاق المنطقة التي يقع في سوقك لكي يقدمون لك فكرة عن الفرص المتاحة ووضع هذه النوعية من المشاريع.

\ التحق باتحادات تجارية، أو جمعيات مجتمعية تجارية (كالغرف التجارية)، أو شبكات الأعمال التجارية، أو نواد، فكلها تساعدك على تكوين علاقات.

\ تحقق من المتطلبات الضريبية الفدرالية، والمتطلبات الخاصة بالمقاطعة التي تتبعها وذلك من خلال مصلحة الضرائب الكندية \ "Canada Revenue Agency" ومكتب المقاطعة المعني بضريبة مبيعات التجزئة \ "Provincial Retail Sales Tax Office"، إذا كان الأمر ينطبق عليك. اعرف الخصومات الضريبية المسموح بها المتعلقة بمصروفات السيارات، والوجبات والترفيه المتصل بالعمل، ونفقات المكاتب الكائنة في منازل الذين يعملون لحساب أنفسهم.

\ أفكار خاصة بالمشروع التجاري المنزلي

\ من المهم التنويه بأن بعض المشاريع التجارية الآتية قد تخضع موافقتها للسلطات المحلية (مثل الصحة، وتقسيم الأراضي، الخ.):

- \ مشاريع تتعلق بالفنون:
 - \ إعادة صقل وإصلاح التحف الأثرية
 - \ تثمين - قطع فنية، عاديات، الخ
 - \ وكالة فنية
 - \ فنان
 - \ فنان كاريكاتير
 - \ تصميم أزياء
 - \ مقدم مواد ترفهية
 - \ إخراج أفلام
 - \ الفنون الإيضاحية والجرافيك
 - \ دروس موسيقي ورقص
 - \ تصوير فوتوغرافي
 - \ نشر
- \ مشاريع متنوعة:
 - \ صناعة الحلوى
 - \ تموين غذائي
 - \ طهي / خبز
 - \ تربية كلاب / قطط
 - \ تزيين كلاب / قطط
 - \ خدمات تأجير



- \خدمات تجارية:\
- \محاسبة\
- \دعاية / علاقات عامة\
- \خدمات ردود\
- \هندسة معمارية\
- \خدمات فوترة\
- \شراء\
- \فنون خطية\
- \وكالة تحصيل ديون\
- \استشارات\
- \خدمة قص كوبونات التخفيضات\
- \معالجة بيانات\
- \وكالة مخبرين\
- \تحرير / تنقيح نصوص\
- \مكتب ترفيه\
- \اقتصاد منزلي\
- \استيراد\
- \تصميم داخلي\
- \مكتب مخترعين\
- \جماعة ضغط (لوبي)\
- \خدمات مراسلة\
- \وكالة استخدام / تعيين مديرين\
- \أبحاث\
- \تطوير ومبيعات البرمجيات\
- \تصميم وإنتاج أدوات كتابية\
- \كتابة فنية\
- \استدراج / استطلاع بالهاتف\
- \تنظيم معارض تجارية / مؤتمرات\
- \ترجمة\
- \نسخ / سكرتارية / معالجة بيانات\
- \كتابة تحريرية\
- \مشاريع البيع بالتجزئة\
- \تجارة الأثاث بالتجزئة\
- \تجارة التجزئة والبيع من المنزل\
- \البيع بالبريد\
- \خدمات شخصية:\
- \تنجيم\
- \أشياء / مستلزمات المولود\
- \صالون تجميل / حلاق / خبير تجميل\
- \خدمة نوم وإفطار\
- \تنظيف مداخن\
- \تنظيف\
- \دروس في الطهي\
- \استشارات إرشادية\
- \عيادة أسنان\
- \عيادة طبيب\
- \خدمة سلات هدايا\
- \التواريخ المهمة (خدمة تذكير بتواريخ أعياد الميلاد والمناسبات السنوية، الخ.)\
- \وكالة تأمينات\
- \مكتب محاماة\
- \خدمة ليموزين\
- \تسجيل استئجار المنازل المتنقلة\
- \إعداد حفلات\
- \رعاية منزلية بنباتات / حيوانات أليفة\
- \استثمارات خاصة\
- \عقارات\
- \كتابة السير الذاتية\
- \حياكة / خياطة / تجهيز ملابس\
- \خدمة تسوق\
- \دروس في الألعاب الرياضية\
- \تلغرافات - غناء، كعك، بالون\
- \خدمات رحلات وتنقلات (أطفال وكبار في السن، الخ.)\
- \وكالة سفريات\
- \تصوير بالفيديو في مناسبات خاصة\
- \استشارات مهنية\
- \تصنيع / تصميم / إصلاح:\
- \تصميم ملابس\
- \صناعة وإصلاح الدمي\
- \صناعة وإصلاح الأثاث\



\تصميم وإصلاح المجوهرات\
\إصلاح - كهربائي، أجهزة، الخ\
\

\حرف تجارية\
\

\نجارة\
\

\تعاقبات\
\

\كهربائي\
\

\تصميم زراعات تجميلية / زراعة\
\

\حدائق/بستنة\
\

\زراعة خضروات\
\

\سباكة\
\

\مزايا وعيوب العمل من المنزل\
\

\المزايا:
\

\تكاليف أقل:
\

إيجار المكتب/المتجر، الانتقالات، خصومات ضريبية، عناية بالأطفال.

\توفير في الوقت:
\

العمل في الأوقات الأكثر ملاءمة من حيث القدرة على الإنتاج، دمج أشغال المنزل والمشروع التجاري معاً، توفير في وقت الانتقالات.

\أنت رئيس نفسك:
\

فأنت تضع أولوياتك الخاصة، وتدير النفع المالي عندما يحقق العمل ربحاً.

\من الممكن المكوث مع العائلة في المنزل\
\

\العيوب:
\

\المساحة الخاصة بالعمل:
\

قد يصعب إنشاء مساحة دائمة ومنفصلة للعمل. وإذا كان عملك يفرض عليك مقابلة عملاء / زبائن في المنزل، فقد يؤدي ذلك إلى تحمل نفقات إجراء

تجديدات مرتفعة الثمن أو قد يكون له سلبياته من حيث عدم القدرة على الظهور

بمظهر احترافي.

\الوقت:
\

قد يصعب تهيئة الوقت الهادئ المناسب للعمل، أو على العكس من ذلك، فقد يقتطع

عملك من حياة أسرتك وحياتك الشخصية؛ وقد تواجه مشقة في دخولك إلى جو

العمل.

\السفر:
\

إذا كان عليك أن تزور عملاء في مكتبهم أو متجرهم، فقد يستلزم ذلك متسعاً من

الوقت وقد يكلفك الكثير من النفقات.

\العزلة.
\

\الموارد\
\

\نماذج من الكتب المتاحة الخاصة بالمشروع التجاري المنزلي\
\

\دولارات عند عتبة بابك - غريغوري كيشيل و باتريشيا كيشيل\
\

\فرص المشروع المنزلي - روس فون هويتشيلر\
\



\المشروع التجاري المنزلي : الواقع الجديد – باربارا أورشور
\نقود صناعة منزلية – إيدنا شيدي
\نساء تعملن من المنزل : مرشد و دليل العمل التجاري المنزلي – ماريون بيهر و ويندي لازار.

\نماذج كتب تدور حول مشاريع تجارية خاصة

\مشاريع متعلقة بالفنون

\كيف تكون مالا في مجال تجارة العاديات والمقتنيات – إليس سومر
\كيف تعيش وتزدهر كفنان – كارول ميشيلز
\ترويج وبيع فنك – كارول كاتشين
\بع صورك الفوتوغرافية – ناتالي كانافور
\بيع أشغالك اليدوية – وليام غاريسون
\بدء وإدارة مشروع مريح في مجال الحرف – وليام هاينز

\الخدمات التجارية

\إعداد مؤتمرات واجتماعات ناجحة – روبرت درين و نيل أوكلي
\كلمات في مجال البيع – إيف دروبوت و هال تيننت، المحررين
\بدء وبناء مشروعك في مجال المحاسبة – جاك فوكس
\بدء وإدارة مشروع مريح في مجال الاستشارات – دوغلاس غراي
\المرشد الكامل لبدء مشروع صغير وناجح في مجال ضرائب العملاء – رالف غوييت
\تحقيق عائد مادي من جهاز كمبيوترك الصغير – روبرت تريستر و ريتش إنجرام

\متفرقات

\كيف تصبح ثرياً من خلال البيع المتعدد المستويات – جيني غراهام سكوت
\تسويق منتجك – دوغلاس غراي
\خدمة ناجحة في مجال التموين الغذائي – بيرنارد سبلافر
\تسويق خدمتك – جان ويزرس و كارول فيبيرمان

\تجارة التجزئة

\البيع المباشر الناجح – رونالد بيرنيسين
\كيف يمكنك أنت أيضا أن تربح مليون دولار على الأقل في مشروع لبيع منتجات بالبريد – جيرارد جوفي
\بع منتجك بالبريد : واجعله المنتج الذي يقبلون على شرائه – جيمس لوملي
\36 ألف دولار سنوياً من مشروع لتجارة السلع مقره منزلك – باري ماسير

\يقدم مركز الخدمات التجارية كندا-أونتاريو \ (COBSC/CSECO) معلومات تتعلق
\بالتجارة والشركات \ باللغتين الرسميتين لكندا وهما الإنجليزية والفرنسية. وقد ترجمت بعض أهم وثائقنا
إلى لغات أخرى وذلك مراعاة منا للأقليات اللغوية. إذا رغبتكم في الحصول على مزيد من



المعلومات التجارية فيرجى الإتصال \ برقم الهاتف \ -4444 \ -576 \ 1-888 أو التكلّم مع الموظف
المسؤول عن إعطاء المعلومات في المركز \ (COBSC/CSECO).