



\توسعة المشروع التجاري المنزلي

\إذا كنت تفكر في التوسع في مشروعك المنزلي، فإن القضايا التي ستواجهها ستكون شبيهة بالقضايا التي تواجه أصحاب المشاريع التجارية الأخرى، الذين يفكرون أيضاً في توسعة مشاريعهم. ومن المهم عند اتخاذك قراراً بهذا الشأن وخوض مرحلة التقييم أن تُمعن النظر في الجوانب الإيجابية والسلبية لتلك الخطوة. تهدف النقاط الموجزة التالية إلى تحديد بعض القضايا التي يجب أن تأخذها بعين الاعتبار عند التفكير في توسعة مشروعك:

\ما المقصود بتوسعة مشروعك "المنزلي"؟

\قد يعني ذلك ما يلي:

- \إطلاق صنف منتج جديد
- \التعامل مع زبون جديد
- \التقرير في شراء معدات أو أدوات إضافية؛ أو
- \الانتقال من المنزل إلى منطقة ذات طابع تجاري

\ما هي القضايا التي يجب أن تفكر فيها من زاوية شخصية؟

- \لماذا تريد أن تتوسع؟
- \ما هي انعكاسات التوسع عليك، وعلى حياتك الشخصية، وعلى أسرته؟
- \في حالة التوسع سيكون هناك احتمال أقوى لتحقيق الربح واحتمال لوقوع مشاكل.
- \قد يعني ذلك قضاء وقت أطول خارج المنزل أو تخصيص المزيد من الوقت للمشروع بالمنزل على حساب وقت العائلة.
- \هل ستظل مستمتعاً بمشروعك؟
- \هل سيزداد عدد الأشخاص المترددين على منزلك وما تأثير ذلك على خصوصيتك؟
- \هل يستلزم الأمر منك استثمار المزيد من مواردك المالية الشخصية في المشروع، وهل هذه الموارد متاحة، أم تريد أن تجازف بها؟
- \ما مدى ملاءمة خططك الخاصة بالتوسع مع أهداف مشروعك القصيرة والطويلة المدى؟
- \ستعتمد خططك الخاصة بالتوسع على مدى تحفزك منذ البداية لبدء وتشغيل المشروع.
- \هل سيعود عليك بالعائد المادي الإضافي الذي تريده أو الذي تحتاجه؟
- \هل ستكون هذه خطوة إضافية على طريق خططك الطويلة المدى والتي قد تتضمن في النهاية الانتقال إلى منطقة ذات طابع تجاري في بلدتك؟
- \هل احتمالات تحقيق الربح والعائد من وقتك واستثماراتك يساوي الجهد المبذول؟



\ ما هي الاعتبارات الاستعدادية؟

\ هل توجد فرصة في السوق وهل سيكون هناك رد فعل في السوق لتوسع مشروعك؟

\ هل أجريت بحثاً عن الفكرة؟

\ يدخل عدد من الأشخاص في مشروع منزلي لتجربة فكرتهم بأدنى التكاليف الممكنة لكي يشاهدوا كيفية تطور الفكرة.

\ هل لديك خطة ترويجية؟

\ كيف تخطط من حيث إبلاغ زبائنك المرتقبين؟

\ في المشروع المنزلي يمكنك التجريب للتوصل إلى أفضل الأساليب من حيث فعاليتها.

\ هل من معدات ستشتري وماذا عن توصيل المرافق؟

\ هل ستقوم بإعداد مخزونك وماذا عن التخزين؟

\ هل سيتطلب الأمر إجراء تجديلات منزلية؟

\ إذا كان لديك اتفاق توزيع أو امتياز تجاري سار مع أحد الشركات، هل يوجد قيود على المنتجات / الخدمات التي تريد أن تضيفها؟

\ هل من تراخيص بلدية وحدود تنظيمية أخرى؟

\ هل توجد فرص لإقامة مشاريع مشتركة محتملة مع مشاريع منزلية أخرى لكي ينمو العمل بصورة مشتركة.

\ بعبارة أخرى، هل عليك أن تقوم بعمل كل شيء بنفسك، أم يوجد شخص آخر يستطيع أن يكمل ما تفعله لمنفعتكما المشتركة؟

\ هل لديك مهارات إدارية؟

\ سيتعين عليك القيام بإجراء المزيد من التقييم لقدراتك ومهاراتك.

\ إذا أحسست بعجز في قدراتك، كيف ستكتسبها، وما الوقت وما التكاليف اللازمة لذلك؟

\ هل توجد اعتبارات تتعلق بكيفية الحصول على العاملين لغرض التوظيف.

\ هل قمت بوضع التكاليف ومصدر الرصيد المالي اللازم لتشغيل خطط عملك؟

\ هل أجريت تحليلاً للتدفق النقدي / الميزانية لتقييم الفكرة؟

\ تخضع توقعات التدفق النقدي لعدة ضوابط، غير أنها تعتبر وسيلة تخطيطية وتلزمك بتحديد تكاليفك وتقدير عائداتك المستقبلية.

\ هل لديك جدول زمني؟

\ هل لديك خطة أعمال؟



\ 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 التكلم مع الموظف
المسؤول عن إعطاء المعلومات في المركز \ (COBSC/CSECO).