ECCSA

የንግድ ሥራ እቅድ አዘገጃጀት ስልጠና

በኢትዮጵያ ልማት ባንክ

እና

የኢትዮጵያ የንግድና ዘርፍ ማኅበራት ምክር ቤት የተዘጋጀ

ኢትዮጵያ
የካቲት 2015

ECCSA

የስልጠናው አላማ

- ይህንን ስልጠና ሲያጠናቅቁ የሚከተሉትን ማድረግ ይችላሉ፤
  - ስለንግድ እቅድ ጠቀሜታ የተሻለ መረጃ ይኖርዎታል፤
  - የንግድ እቅድ ደረጃዎችን ይዘረዝራሉ፤
  - የንግድ እቅድ አስፈላጊ ክፍሎችን ይለያሉ፤
  - የንግድ እቅድ ያዘጋጃሉ፤
  - ንግድዎን ለማሻሻል እቅድዎን ይጠቀማሉ፤
  - ውጤታማ የንግድ ሥራ እቅድ ለማውጣት የሚረዱዎትን ተጨማሪ ሀብቶች ይለያሉ።

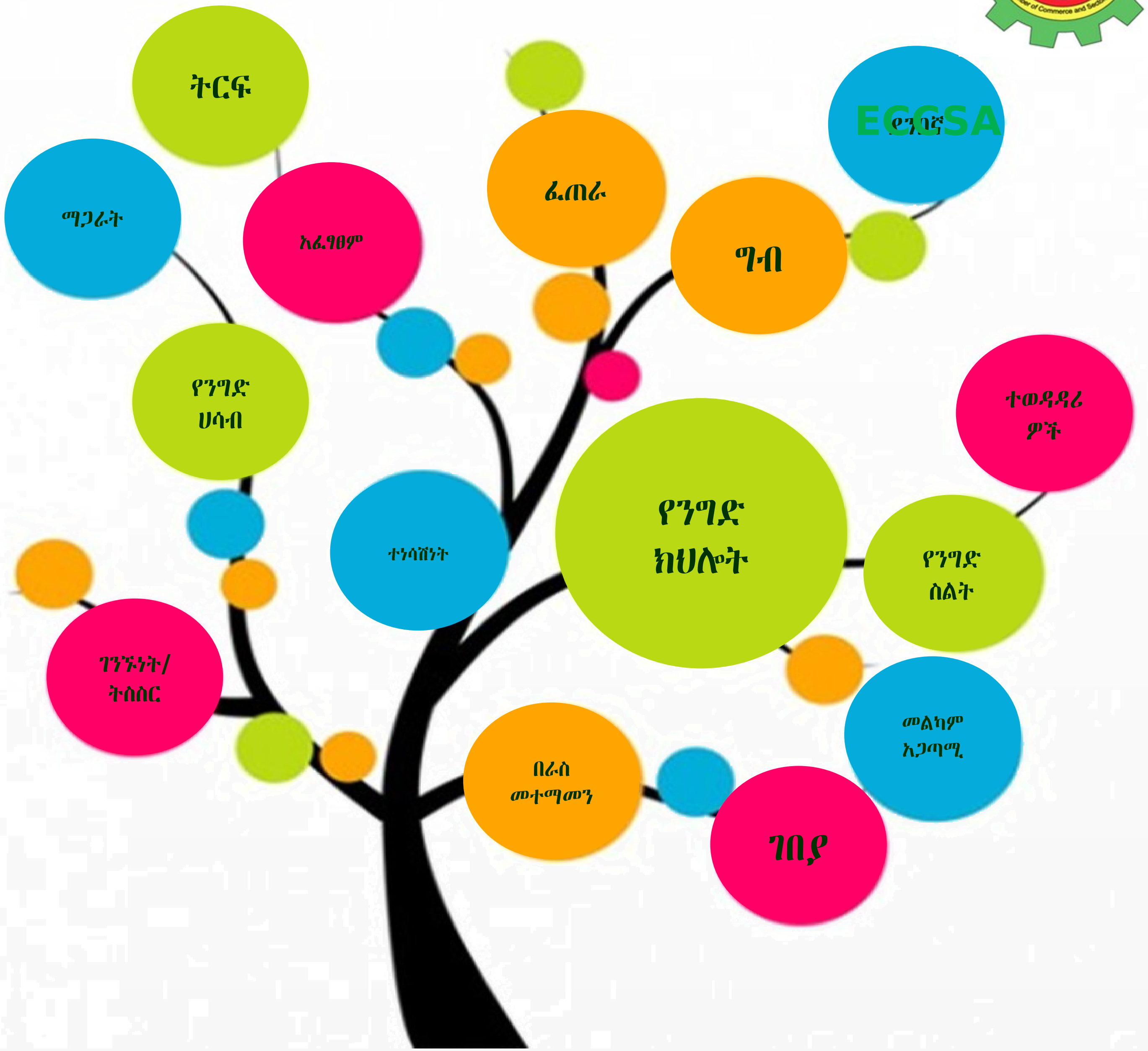
የስልጠና ርዕሶች

ECCSA

- የንግድ ስራ እቅድ ምንድን ነው?
- የንግድ ስራ እቅድ ለምን አስፈለገ?
- የንግድ ስራ እቅድ የማዘጋጀት ሀላፊነት የማን ነው?
- የንግድ ስራ እቅድ ለማን ያስፈልጋል?
- የንግድ ስራ እቅድ መቼ ነው መዘጋጀት ያለበት?
- የንግድ ስራ እቅድ ምን ምን ያካትታል?

የንግድ ሥራ ምንድን ነው?

- የንግድ ሥራ ሰዎች በመሰባሰብ (**ድርጅት በመመስረት**) ወይም በተናጠል የሚያቋዉሙት ምርቶችን (እቃዎችን ወይም አገልግሎቶችን) **ለደንበኞች** በማቅረብ **ትርፍ** ለማግኝት የሚከናወን ተግባር ነው።
- ንግድ በበህሪው ያለመታከት ብዙ መስራትን የሚጠይቅ ተግባር ነው።



የንግድ ስራ እቅድ ምንድን ነው?

ECCSA

- የንግድ ስራ እቅድ
  - ንግድ ስራ ለመጀመር፣ ለማሻሻል ወይም ለማስቀጠል ወደፊት ምን መስራት እንዳለብዎ አስቀድመው ማሰብና ማዘጋጀት፤ሁሉምን ውስጣዊ እና ውጫዊ አካላትን እና ስትራቴጂዎችን የሚገልጽ በጽሑፍ የተዘጋጀ ሰነድ ነው፤
  - የንግድ ሥራን / ሽያጭ ሁኔታ፣ የግብይት ሁኔታ፣ ወጪዎች፣ እንዲሁም ትርፍ/እና ተያያዥ የመነሻ ታሳቢዎችን መሠረት ያደረገ መሠረታዊ ሃሳብን የሚያቀርብ የጽሑፍ ሰነድ ነው

ECCSA

የውይይት ጥያቄ

- የንግድ ስራ እቅድ አስፈላጊነት ላይ ተወያዩ።

የንግድ እቅድ ማዘጋጀት ለምን አስፈለገ? ECCSA

- የንግድ እቅድ አስፈላጊ ነውን?
  - አዎ
- እቅዱ ለድርጅቱ እና ሌሎች የድርጅቱን ዓላማዎች ለማወቅ ለሚሞክሩ ሥራ ፈጣሪዎች፣ ባለሀብቶች፣ የስራ አጋሮች፣ አቅራቢዎች ወይም ሠራተኞች ጠቃሚ መረጃ የሚያቀርብ ሰነድ ነው፡፡

የንግድ እቅድ ማዘጋጀት ለምን አስፈለገ?

ECCSA

- የባንክና ሌሎች የገንዘብ ተቋማትን ትብብር/ብድር ለማግኘት ያስችላል
- ሌሎች የንግድ ሸሪኮችን ለመሳብ ትልልቅ የተደራጁ ስራዎችን ከሌሎች ተቋማት ጋር ለመስራት፣ ለመወሀድ
- ከሌሎች ድርጅቶች ጋር ስልታዊ ግኑኝነት ለመመስረት
- ቁልፍና ከፍተኛ አቅም ያላቸውን ሰራተኞች ለመሳብ
- ሌሎች ድርጅቶችን ለመግዛት ወይም ድርጅቱን ለመሸጥ
- የድርጅቱን የስራ መሪዎች፣ ቡድን መሪዎችና ሰራተኞች የሰራ ተነሳሽነት ለመጨመር
- ብዙ ገንዘብና ጉልበት ከማውጣት በፊት የንግድ ሥራውን አዋጭነትና ውጤታማነት ለመገምገም
- ለንግድ ስራው የሚያስፈልጉትን የሃብቶች መጠን ለማወቅ

የንግድ እቅድ ማዘጋጀት ንግድዎን የሚያሻሽለው እንዴት ነው?

ECCSA

- የንግድ እቅድ መኖር ንግድዎ ጥራት ያለው መረጃ እንዲኖረውና በንግድዎ ጉዳዮች ላይ ትክክለኛ ውሳኔ እንዲወስኑ እንዲሁም የንግድዎን እንቅስቃሴ፣ አፈፃፀም እንዲከታተሉ ይረዳዎታል፡፡የንግድዎ አፈፃፀም ጥሩ ከሆነ የንግድ እቅድ በማዘጋጀት የወደፊት እንቅስቃሴዎን ይበልጥ የተሻለ እንዲያደርጉ ይረዳዎታል፡፡
- የንግድዎ እንቅስቃሴ በትክክል እየተከናወነ ካልሆነና የተወሰኑ ችግሮች ካሉበት የንግድ እቅድዎ እንደችግር መፍቻ ሆኖ ለያገለግልዎ ይችላል፡፡
- የንግድ እቅድ ወደፊት ሊከሰቱ የሚችሉ ችግሮች አስቀድመው በመገመት ከወዲሁ ለችግሮቹ መፍትሄዎች ለመፈለግና እንዳይከሰቱ ለመከላከል ይጠቅማል፡፡
- በደንብ የተዘጋጅ የንግድ እቅድ ምን ያህል ገንዘብ ወደድርጅትዎ እንደሚገባና ምን ያህል ገንዘብ ከድርጅትዎ እንደሚወጣ ያሳያል፡

ECCSA

የውይይት ጥያቄ

- የንግድ ስራዎ ምንድን ነው?
- በንግድ ስራዎ ውስጥ ምን አይነት ችግር አለ?
- በንግድ ስራዎ ላይ ያለውን ችግር ለመቅረፍ የንግድ እቅድ እንዴት ሊረዳዎ ይችላል?

የንግድ ዕቅድ ዓይነቶች

ECCSA

1. የተጠቃለለ ወይም አጭር አቅድ
2. ሙሉ ወይም ረጅም አቅድ
3. ተግባር ተኮር የንግድ ዕቅድ

የንግድ ዕቅድ ዓይነቶች

ECCSA

1. **የተጠቃለለ ወይም አጭር እቅድ**
   - ስለ ንግድ ስራው በጣም አስፈላጊ መረጃን ብቻ የያዘ ሰነድ ነው
   - ከ10-15 ገጽ የሆነ እጥር ምጥን ያለ ነው
   - የንግድ ሥራ ስልቱ በአንድ ዓረፍተ ነገር ውስጥ ይገለጻል
   - በደንብ የታወቁ ድርጅቶች/ ባለሀብቶች ለብድር በሚያመለክቱበት ጊዜ ይጠቀሙታል።
2. **ሙሉ ወይም ረጅም እቅድ**
3. **ተግባር ተኮር የንግድ ዕቅድ**

የንግድ ዕቅድ ዓይነቶች

ECCSA

1. የተጠቃለለ ወይም አጭር እቅድ
2. ሙሉ ወይም ረጅም እቅድ
   - የእቅዱ ዋና ዋና ክፍሎች ከ30-50 ገጾች ሊኖሩት ይችላል።
   - ከ10-30 ገጾች የድጋፍ ሰነድ
     - የድጋፍ ደብዳቤዎች ፣ የባለሀብቱ የመረጃ፣ የማስተዋወቂያ መረጃዎች .....
   - የሰነዱ መግቢያ ዝርዝር ገላጭ ነው
   - ቁልፍ ጉዳዮችን በጥልቀት ለማብራራት ካስፈለገ
   - ብዙ ገንዘብን በመፈለግ ለመበደር ወይም ለማሰባሰብ
   - ስልታዊ የንግድ አጋር ለመፈለግ
3. ተግባር ተኮር የንግድ ዕቅድ

የንግድ ዕቅድ ዓይነቶች

ECCSA

1. የተጠቃለለ ወይም አጭር እቅድ
2. ሙሉ ወይም ረጅም እቅድ
3. ተግባር ተኮር የንግድ ዕቅድ
   - የድርጅት የውስጥ አሠራር በጥልቀት የሚያሳይ እቅድ ነው
   - ለማዘጋጀት ብዙ ጊዜ ይወስዳል
   - እቅዱ ስለ ምርትና አገልገሎቶች እና ስለሚሳተፉ ሰዎች ሰፊ ታሪካዊ አመጣጦችን የሚያካትት ነው
   - ሥራ አስኪያጆችንና ሰራተኞችን ለማነሳሳት ሲባል ለእድገቱ ትዕዛዝ ይሰጣል
   - እንደ ዓመታዊ ግምገማ አካል ሆኖ ያገለግላል

የንግድ ስራ እቅድ ምንን ያካትታል?

ECCSA

- የንግድ ዘርፉ ተጠቃሚ የሆኑ ደንበኞችን፣
- በዘርፉ የሚሰሩ ተወዳዳሪ ግለሰቦችና ድርጅቶች፣
- አቅራቢዎች፣
- ተቀጣሪዎች፣
- ለገበያ የሚቀርቡ ምርቶች፣
- የንግድ ስራው የሚካሄድበት ስፍራ ወይም አድራሻ፣
- ለንግዱ ስራ የሚያስፈልገው ቁሳቁስ. ወዘተ

የንግድ ስራ እቅድ ይዘት

ECCSA

- ስለንግድ ስራው አጭር መግለጫ
  - የኢንተርፕራይዙ ስም
  - ኢንተርፕራይዙ በሕግ የሚኖረው የሰውነት ዓይነት
    - በአንድ ሰው ባለቤትነት
    - በአጋርነት የሚሰራ
    - ኃላፊነቱ የተወሰነ ማህበር
    - ኮርፖሬሽን
  - ይህ ሕጋዊ ሰውነት የተመረጠበት ምክንያት
  - የተጠሪ አድራሻ
    - ስልክ ቁጥር፣ ኢ-ሜይል፣ ፋክስ.....
- . የንግድ ስራ ዓይነት
  - አምራች ፣ አገልግሎት ሰጪ ፣ ጅምላ ሻጭ፣ ችርቻሮ ንግድ

የንግድ ስራ እቅድ ይዘት

- . የንግድ ድርጅቱ ስለሚሰራው ንግድ ስራ አጭር ዘገባ
  - የሚያመርተው የምርት ዓይነት እና የሚሰጠው አገልግሎት
  - ገበያን በተመለከተ የድርጅቱ ትኩረት የሚሰጠው የህብረተሰብ ክፍል ወይም ተቋም
  - ንግዱ ለአገሪቱ ምጣኔ ሀብት የሚያበረክተው አስተዋጽኦ

- የድርጅቱ መስራቾች / አባላት ግለታሪክ መግለጫ
  - ሙሉ ስም ከነአያት፣ አድራሻ፣ የትምህርት ደረጃ፣ በድርጅቱ ውስጥ ያላቸው የሥራ ኃላፊነት

የንግድ ስራ እቅድ ይዘት

ECCSA

- **ገበያ ነክ እቅድ**
  - ድርጅቱ ምርቱን ስለሚያቀርብበት / ስለሚሸጥበት ገበያ ማብራሪያ (ገበያው የሚገኝበት አካባቢ፣ ታሳቢ የሚደረጉት የደንበኞች ዓይነት፣ ጠቅላላ የገበያ ሽፋን፣ ተወዳዳሪ አምራቾች ካሉ ስለሚያቀርቡት ምርትና አገልግሎት አጭር ማብራረያ፣ ተመሳሳይ ምርትና አገልግሎት የሚቀርብ ከሆነ በገበያው ውስጥ ስለሚኖረው ድርሻና የመሳሰሉት)
  - ምርቱ /አገልግሎቱ በገበያ ውስጥ የሚኖረው ድርሻ
  - ምርቱን ለማምረትም ሆነ ለመሸጥ የሚያስፈልጉት ግብዓቶች
  - ድርጅቱ የሚያቀርበው ምርት በአካባቢው ካሉ ሌሎች ተመሳሳይ አምራቾች የሚለይበትና ገበያውን ወደራሱ የሚስብበት ገጽታ ምን እንደሆነ
  - አገልግሎቱን ለማቅረብ / ምርቱን ለማምረት የሚያስፈልገው ግብዓትና የማምረቻ ዋጋ
  - ምርቱንና አገልግሎቱን የመሸጫ ዋጋ
  - የገበያ ዋጋን መተመን

የንግድ ስራ እቅድ ይዘት

ECCSA

- ደርጅቱ የሚጠቀምበት ቦታ/ስፍራን ማቀድ
  - የንግድ ስራው የሚከናወንበት ስፍራ / ቦታ
  - ቦታው የተመረጠበት ምክንያት
  - የተመረተው ምርት / ሸቀጥ ለደንበኞች እንዴት ይከፋፈላል ወይም እንዴት ሊደርሳቸው ይችላል?
    - ደንበኞች በቀጥታ ማግኘት ይችላሉ
    - በጅምላ ሻጮችና በችርቻሮ በሚሸጡ ነጋዴዎች በኩል
  - ይህንን የመሸጫ / የማከፋፈያ ዘዴ ለመጠቀም የተፈለገበት ምክንያት ምንድነው?

የንግድ ስራ እቅድ ይዘት

ECCSA

- ምርቱን ለማስተዋወቅ /ገበያ ለመሳብ /ማቀድ
  - ማስታወቂያ በመስራት
  - ሽያጭ በማከናወን

የንግድ ስራ እቅድ ይዘት

ECCSA

- የምርት እቅድ
  - ምርት የሚመረትበት ሂደት ዝርዝር (የሚያስፈልገው ግብዓት፣ የምርት ስራዎቹ ቅደም ተከተል)
  - የሚያስፈልገውን ቋሚ እቃ ዝርዝር ከነዋጋው ይገለጽ
  - በወር ሊመረት የሚችለው ምርት መጠን ይገለጽ
  - የማምረቻው ቦታና መሳሪያ ይገለጽ
  - ለምርት ተግባር የሚያስፈልጉ ጥሬ እቃዎች ዝርዝር
  - የሰራተኞች ክፍያ..... የስራ መደብ፣ ሙያ፣ ወርሀዊ ደመወዝ ....
  - የኢንተርፕራይዙ የስራ ማስኬጃ ወጪዎች
  - የእያንዳንዱ ምርት የማምረቻ ዋጋ....

የንግድ ስራ እቅድ ይዘት

ECCSA

- የአደረጃጀትና የአስተዳደር አ
  - የንግድ ስራው ዓይነት
  - የድርጅቱ አወቃቀር

የንግድ ስራ እቅድ ይዘት

ECCSA

- የገንዘብ ፍሰት እቅድ
  - የሚያስፈልግ የገንዘብ መጠን / የፕሮጀክት ዋጋ የገንዘብ መጠን
    - ቋሚ እቃ /ንብረት
    - መሬት
    - ህንጻ (የማምረቻና የመሸጫ ቦታ)
    - መሳሪያ
    - አጠቃላይ የቋሚ እቃ /ንብረት ዋጋ
    - ምርት ከማምረት በፊት የሚኖር ወጪ
    - የመስሪያ ወርሀዊ የማምረቻ ወጪዎች
    - አጠቃላይ የማምረቻ ዋጋ
    - አጠቃላይ የካፒታል ዋጋ

የሚያስፈልግ የካፒታል መጠን / የፕሮጀክት ዋጋ	የገንዘብ መጠን
ቋሚ እቃ /ንብረት	
መሬት	
ህንጻ (የማምረቻና የመሸጫ ቦታ)	
መሳሪያ	
ሌሎች	
አጠቃላይ የቋሚ እቃ /ንብረት ዋጋ	
ምርት ከማምረት በፊት የሚኖር ወጪ	
የመስሪያ ካፒታል /ወርሀዊ የማምረቻ ወጪዎች	
- የጥሬ እቃዎች ዋጋ	
- የአስተዳደር ወጪዎች	
- ወርሀዊ የሰራተኛ ክፍያ	
አጠቃላይ የማምረቻ ዋጋ	
አጠቃላይ የካፒታል ዋጋ	

የንግድ ስራ እቅድ ይዘት

ECCSA

- የገንዘብ ፍሰት እቅድ
  - የትርፍና ኪሳራ መግለጫ (ለአምራቾች የንግድ ዘርፍ / ለአገልግሎት የቢዝነስ / የንግድ ዘርፍ))
  - ዓመታዊ የትርፍና ኪሳራ ግምት መግለጫ

የንግድ ስራ እቅድ መቼ ይዘጋጃል?

ECCSA

- የንግድ ስራ ለመጀመር ሲታሰብ
- የንግድ ስራ ከመጀመር አስቀድሞ
- የንግድ ስራውን ለማሳደግ ሲታሰብ
- የንግድ ስራውን በተመለከተ አዲስ ሀሳብ ሲገኝ
- አዲስ ልምድ ሲገኝ

የንግድ ስራ እቅድ ማን ይዘጋጃል/ በማን ይዘጋጃል?

ECCSA

- በንግድ ስራው ስራ አስኪያጅ ሊጀመር የታሰበውን የቢዝነስ / የንግድ ስራ ታሳቢ ተደርጎ ይዘጋጃል፡፡
- በዚህ ረገድ ድጋፍ ሰጪ በሆነ አካል እንዲሁም አማካሪዎች ድጋፍ ሊዘጋጅ ይችላል፡፡
- የኮምፒውተር ፕሮግራሞችን በመጠቀም እንደ አስፈላጊነቱ ለኢንተርፕራይዙ እንደሚመች በመቀየር መጠቀም ይቻላል፡፡

ጠቃሚ የንግድ አቅዶች

ECCSA

- የሽያጭና የግብይት አቅድ
- የምርትና ወጪዎች አቅድ
- የትርፍ አቅድ
- የጥሬ ገንዘብ ፍሰት አቅድ
- የብድር አቅድ

ጠቃሚ የንግድ እቅዶች

የሽያጭና የግብይት እቅድ

ECCSA

- ሽያጭና ግብይት በጣም ተቀራራቢ ድርጊቶች ናቸው
- የግብይት ተግባራት በንግድዎ ሽያጭ ላይ የማይቀር ተፅእኖ ይኖራቸዋል
- የሽያጭና የግብይት እቅድዎን ሲያዘጋጁ ንግድዎ በሰባቱ የግብይት ቅንብሮች ላይ ምን እንደሚሰራ ይተነብያሉ
  - ምርት፣ ዋጋ፣ ቦታ፣ ማስፋፊያ፣ ሰዎች፣ ክንዋኔና አካላዊ ማረጋገጫዎች
- በእያንዳንዱ ወር ምን ያህል ሽያጭ ሊኖርዎት እንደሚችል ይተንብዩ፡፡
- ይህ እቅድ የደንበኞችዎን ፍላጎት ለማርካት የሚያስችሉዎትን ትክክለኛዎቹን እቃዎች ወይም አገልግሎቶች ደንበኞች ሊከፍሉ ፈቃደኛ በሚሆኑበት ዋጋ እንዲያቀርቡ ይረዳዎታል፡፡

ጠቃሚ የንግድ እቅዶች

ECCSA

- የምርትና ወጪዎች እቅድ
  - የብዙዎቹ ንግዶች ከፍተኛ ወጪያቸው የሚሆነው የምርት ሂደቶች ላይ ነው
    - ንግዱ ምን ያህል ብዛት ያለው ምርት ያመርታል?
    - ለምርቱም ምን አይነት ጥሬ እቃዎች ያስፈልጋሉ?
    - ወጭውስ?
  - የምርት እቅድና የወጪዎች እቅድ ሲዘጋጅ ሁለቱንም አጣምሮ እንዲይዝ ተደርጎ ነው
  - በምርትና ወጪዎች እቅድ ላይ የምርት ማሻሻያዎችን በመተለም ወጪዎችዎን በየወሩ ተከፋፍለው ይተነብያሉ

ጠቃሚ የንግድ አቅዶች

ECCSA

- **የትርፍ አቅድ**
  - በትርፍ አቅድ አማካኝነት በእያንዳንዱ ወር ምን ያህል ያልተጣራ ትርፍና የተጣራ ትርፍ እንደሚያገኙ ይተነብያሉ፡፡
  - ንግድዎ ትርፍ የሚያገኘው እንዴት እንደሆነ እንዲያቅዱ ይረዳዎታል፡፡

ጠቃሚ የንግድ አቅዶች

ECCSA

- የጥሬ ገንዘብ ፍሰት አቅድ
  - የጥሬ ገንዘብ ፍሰት አቅድ ማለት በየወሩ ምን ያህል ገንዘብ ወደንግድዎ እንደሚገባና ምን ያህል ገንዘብ ከንግድዎ እንደሚወጣ ይተነብያሉ፡፡
  - የጥሬ ገንዘብ ፍሰት አቅድ በማንኛውም ጊዜ ንግድዎ የጥሬ ገንዘብ እጥረት እንዳይገጥመው ለማድረግ ይረዳል፡፡

ECCSA

ጠቃሚ የንግድ አቅዶች

- የብድር አቅድ
  - ንግድዎ ምን ያህል ሊበደር እንደሚችል፣ መቼ ብድሩ እንደሚያስፈልገውና ማንን ብድር ሊጠይቅ እንዳሰበ ያቅዱበታል፡፡
  - ይህ አቅድ ንግድዎ ጥሩ የገንዘብ ምንጮች እንዲያገኝ ያስችልዎታል፡፡

የንግድ እቅድ ለማዘጋጀት የሚረዱ ጠቃሚ ምክሮች

ECCSA

- በተቻለ መጠን ቀለል ያድርጉት፤ ለማዘጋጀትና ለመጠቀም ቀላል ይሆንልዎታል፡፡
- ለእቅድዎ ይበልጥ ተስማሚ የሚሆነውን ክፍለጊዜ ይምረጡ፡፡
  - ለሶስት ወር፣ ለአንድ አመት ወይም ለንግድዎ ተስማሚ በሆነ ለማንኛውም ክፍለጊዜ የንግድ እቅድ ማውጣት ይችላሉ፡፡
- እቅድዎን በየወሩ ይከፋፍሉት፡፡
  - ከብድር እቅድ በስተቀር ሁሉም እቅዶች በወር መከፋፈል አለባቸው፡፡
  - በመሰረታዊ የሂሳብ መዝገብዎ ውስጥ የንግድ ሂሳብዎን በየወሩ ከፋፍለው ይመዝግቡ፡፡
  - የንግድ እቅድዎን በየወሩ ሲከፋፍሉ የሂሳብ መዝገብዎን ከእቅድዎ ጋር በየወሩ ማመሳከር ይችላሉ፡፡
  - ይህ ከሆነ ደግሞ የንግድዎን እንቅስቃሴ በእቅድዎ መሰረት መሆኑን መመልከት ይችላሉ፡፡
- የንግድ እቅዶችዎን የሚያዘጋጁት አስቀድመው ሊጠቀሙባቸው ከመፈለግዎ በፊት ነው፡፡
  - የሚቀጥለውን እቅድ ለማዘጋጀት አሁን ያለው የእቅድ ወቅት እስከሚያበቃ ድረስ መጠበቅ የለብዎትም፡፡

የንግድ እቅድ ለማዘጋጀት የሚረዱ ጠቃሚ ምክሮች

ECCSA

- መረጃ በመሰብሰብ እቅድ ሲያዘጋጁ ይጠቀሙበት፡፡
  - ለምሳሌ፣ የእቃዎችንና ቁሳቁሶችን ወጪዎችን ሲተነብዩ የቀጣዩ አመት ዋጋ ምን ያህል ሊሆን እንደሚችል አቅራቢዎችዎን ይጠይቁ፡፡
  - በመላ ምት አይጠቀሙ፡፡
- የንግድ እቅድዎን ወቅታዊ መረጃ ተጠቅመው ያሻሽሉት፤ እርስዎ የሚያዘጋጁት የንግድ እቅድ ረጅም ጊዜ ላያገለግልዎት ይችላል፡፡
  - ምክኒያቱም ነገሮች በየጊዜው ስለሚቀያየሩ ነው፡፡
    - ለምሳሌ፣ የጥሬ እቃ ዋጋ በድንገት ሊጨምር ይችላል፤ የደንበኞች ፍላጎት ደግሞ ሊቀንስ ይችላል፡፡ ይህ ደግሞ የሽያጭ፣ የወጪዎች ና የትርፍ እቅዱን ያፋልሰዋል፡፡ ስለዚህ ሁኔታዎች በሚቀየሩበት ጊዜ በየጊዜው የንግድ እቅዱን ማየትና ማስተካከል ይኖርብዎታል ማለት ነው፡፡

የንግድ እቅድ ትንታኔ

ECCSA

- ለንግድዎ የወደፊት እቅድ ከማዘጋጀትዎ በፊት ያለፉትን የንግድዎን አፈፃፀሞች አስቀድመው በሚገባ ተንትነው ማወቅ ይኖርብዎታል፡፡
- የንግድ እቅድ ትንታኔ ለማድረግ የመረጃ ምንጭዎ የንግድ ሂሳብ መዝገብዎ ነው፡፡
- በንግድ ሂሳብ መዝገብዎ ተጠቅመው ያለፊትን ጊዜያት የንግድዎን አፈፃፀም በዝርዝር መዳሰስ የንግድ ትንተና ይባላል፡፡
- ያለፋት ንግድ እንቅስቃሴዎች መረጃ ከሌለ እቅዳችን የምናዘጋጀው ያለበቂ መረጃ ወይም በግምት ይሆናል፡፡

ECCSA

የቡድን ውይይት

- የንግድዎ ሽያጭ እየጨመረ ነው ወይስ እየቀነሰ ነው? ለምን?

በሸያጭዎና በግብይትዎ ላይ ተፅእኖ ሊፈጥሩ የሚችሉ የውጨዊ ሁኔታዎች

- የውጨዊ ሁኔታዎች
- ውስጣዊ ሁኔታዎች

የውጫዊ ሁኔታዎች ለውጦችን ትንበያ

- በሽያጭዎና በግብይትዎ ላይ ተፅእኖ ሊፈጥሩ የሚችሉ ውጫዊ አካባቢ ለውጦች

ECCSA

ውጫዊ
አካባቢ

ጥንካሬ፣ ድክመት፣መልካም አጋጣሚና ተግዳሮት ትንተና

ECCSA

	አጋዥ	ጎጅ
ውስጣዊ	**ጥንካሬ** • …. • …	**ድክመት** • …
ውጫዊ	**መልካም አጋጣሚ** • …	**ስጋት/ተግዳሮት** • ….

የውጫዊ ሁኔታዎች ለውጦችን ትንበያ

ECCSA

- በንግድዎ ሽያጭና ግብይት ላይ ተፅእኖ ሊያመጡ ከሚችሉ አካባቢያዊ ለውጦች መካከል ጥቂት ምሳሌዎች፤
  - የደንበኞች ፍላጎቶች
  - የተወዳዳሪዎች እንቅስቃሴ
  - አማራጭ ምርቶች
  - የኢኮኖሚ ለውጥ
  - አዳዲስ ፖሊሲዎች፣ ህጎችና ደንቦች
- በንግድ የማምረት ተግባሮችና የወጪዎች ላይ ተፅእኖ ሊያመጡ ከሚችሉ ለውጦች ጥቂት ምሳሌዎች፤
  - የጥሬ እቃ አቅርቦትና የተማረ ሰው ኃይል
  - አዳዲስ ቴክኖሎጂዎች
  - የኢኮኖሚ ለውጦች
  - አዳዲስ ፖሊሲዎች፣ ህጎችና ደንቦች

ስጋቶችን መለየት

ECCSA

- ስጋት ምንድን ነው?
  - ስጋት ማለት ባልተጠበቁ አጋጣሚዎች ምክንያት ንግድዎ ጉዳት ውስጥ ሊወድቅ የሚችልባቸው ሁኔታዎች ማለት ነው፡፡
  - ስጋት በንግዱ በውስጥና በውጫዊ አካባቢዎች ሊነሳ ይችላል፡፡ በንግዱ ከውስጥ የሚነሱ ውስጣዊ ስጋቶች ይባላሉ፡፡
    - ከውስጣዊ ስጋቶች ጥቂት ምሳሌዎች ለመጥቀስ ፤ የንብረት መበላሸት፣ ማጭበርበር፣ አደጋና የሰራተኞች ከስራ መልቀቅ የመሳሰሉት ይገኙበታል፡፡
  - ከውጫዊ አካባቢዎች የሚነሱ ስጋቶች ደግሞ ውጫዊ ስጋቶች ይባላሉ፡፡
    - ከውጫዊ ስጋቶች ጥቂት ምሳሌዎች ለመጥቀስ፤ የአቅርቦት እጥረት፣ የውጭ ምንዛሪ መዋዠቅ፣ የማይሰበሰቡ እዳዎች፣ አዳዲስ ህጎችና የተፈጥሮ አደጋዎች የመሳሰሉት ናቸው፡፡

ስጋቶችን መለየት

ECCSA

- **የስጋት አያያዝ ምንድን ነው?**
  - የስጋት አያያዝ ማለት ንግድዎ ለየትኞቹ ስጋቶች እንደሚጋለጥ በመለየት እነዚህ ስጋቶች በንግዱ ላይ የሚያስከትሉትን ተፅእኖዎች ለመቀነስ የሚያስችሉ ስትራቴጂዎች መንደፍ ነው፡፡
  - የስጋት አያያዝ ዘዴዎች አላማ ስጋት መውሰድን ለመከላከል ወይም ለመከልከል አይደለም፡፡
    - ነገርግን ስለምንወስደው ስጋት በሚገባ እውቀቱ ኖሮንና ስጋቱን መቀበል የሚያስከትላቸውን ውጤቶች በመረዳት ስለሚሆን ለስጋቱ ተገቢውን ምላሽ ማዘጋጀት ይቻላል፡፡

ስጋቶችን መለየት

ECCSA

- የስጋት አያያዝ ደረጃዎች

1. ለአሁንና ለወደፊት ንግድዎ የተጋለጠባቸውን ስጋቶች ይለዩ፤
2. የስጋቶችን ሁነት (መከሰት) መገምገም
3. የስጋቶችን ቅደምተከተል መወሰን (በደረጃማስቀመጥ)፡፡
4. ለስጋቶች ምላሽ መስጠት

- አራት የተለመዱ የስጋቶች ምላሽ የመስጠት መንገዶች አሉ
  - መቀበል
    - የተወሰኑ ስጋቶች የማይቀሩ ናቸው
  - ማስተላለፍ
    - የተወሰኑ ስጋትን ለመቀነስ ለንግድዎ የመድህን ዋስትና መግባት
  - መቀነስ
    - የስጋት መከሰት እድሉን ወይም የሚያመጣውን ተፅእኖ መቀነስ
  - ማራቅ
    - በንግድዎ ላይ የመከሰት እድል ያላቸውና ትልቅ ተፅእኖ ሊያመጡ የሚችሉ ስጋትን ማጥፋት

የቡድን ውይይት

1. ንግድዎ በአሁን ሰአት የተጋለጠባቸውና ወደፊት የሚከሰቱትን ስጋቶች ይዘርዝሩ።
2. ንግድዎ ለየትኞቹ ስጋቶች ቅድሚያ ይሰጣል?
3. ንግድዎ ቅድሚያ የሚሰጣቸውን ስጋቶች እንዴት ይቋቋማል?
4. ከላይ ያሉትን ጥያቄዎች ከመለሱ በኋላ የሚቀጥለውን ቅፅ ይሙሉ።

ECCSA

ተ.ቁ	ስጋት	የመከሰት እድል	ድግግሞሽ	ተጽዕኖ	ደረጃ	የስጋት ምላሽ /መፍትሔ
1						
2						
3						
4						
5						

ለንግድ እቅድዎ መረጃ የሚያገኙት ከየት ነው?

ECCSA

- የንግድ ልማት አገልግሎት ሰጪዎች፤
  - እነዚህ ተቋሞች ከሚሰጡት የተለያዩ የንግድ አቅም ማሳደጊያ አገልግሎቶች መካከል የተለመዱትን ለመጥቀስ ያህል የስራ አመራር ስልጠና፣ የገበያ ተደራሽነት መረጃዎች፣ የፋይናንስ ተደራሽነት መረጃዎችና የቴክኒክ ስልጠናዎች ይገኙበታል፡፡
  - የንግድ ልማት አገልግሎቶች በመንግስት ተቋሞች፣ አማካሪዎች፣ ልዩ ፕሮጀክቶች ወይም መንግስታዊ ባልሆኑ ድርጅቶች ሊሰጡ ይችላሉ፡፡
- የንግድና ኢንዱስትሪ ዘርፍ ማህበሮች፤
  - ከእነዚህ ማህበሮች ከዘርፉ ጋር ስለተያያዙ ህጎች፣ ታክስ፣ ደረጃዎችና ሌሎች ጉዳዮች በተለይ በእርስዎ ንግድ ላይ አንድምታ ስለሚኖራቸው አዳዲስ ጉዳዮች መረጃዎች ሊያገኙይችላሉ፡፡
- የሂሳብ ባለሙያዎች፣ጠበቆችና የንግድ አማካሪዎች፤
  - ከንግድ አቅዱ አንዳንድ ክፍሎች ጋር በተያያዘ ሊያግዙይችላሉ፡፡
- የፋይናንስ ተቋሞች፤
  - እንደባንኮች፣ የህብረት ስራ ማህበሮች፣ አነስተኛ ብድርና ቁጠባ ተቋሞች

ECCSA

- .

- አለም አቀፍ ተቋሞች፤
  - በተለይ ኢንተርፕርነሮችን ለማገዝ የሚያካሂዷቸው ፕሮጀክቶች መረጃ በመስጠት ሊያግዙ ይችላሉ፡፡
- የንግድ ማውጫዎች፤
  - የተለያዩ የንግድ ጉዳይ ፈፃሚ አገልግሎቶች
  - ለምሳሌ፣ ንግድ ፈቃድና ምዝገባ፣ ታክስና ለአነስተኛ ንግድ ተበዳሪዎች ተፈላጊ ሁኔታዎችን ለማሟላት የማመቻቸት አገልግሎቶች፣
- ኢንተርኔት፤
  - የንግድ እቅድዎን ለማጠናቀቅ የሚያግዙ በርካታ መረጃዎችን ከመረጃ መረቦች ማግኘት ይችላሉ፡፡

የንግድ ሥራ ዕቅድ ማን ሊመለከተው ይችላል?

ECCSA

- ስራ መሪዎች/አስተዳዳሪዎች
- ባለቤቶች / የንግድ አጋሮች (የአሁን ...የወደፊት)
- አበዳሪዎች - እንደ ባንኮች ፣ የማይክሮ ፋይናንስ ተቋማት ወዘተ
- መንግስት ...
- ማህበረሰቡ

የንግድ ሥራ እቅዱን ማን ሊያዘጋጀው ይችላል?

ECCSA

- ስራ መሪዎች/አስተዳዳሪዎች
- ባለቤቶች / የንግድ አጋሮች
- አማካሪዎች
- ስራ ፈጣሪዎች

የንግድ እቅድ ወሳኝ ክፍሎች

ECCSA

1. የመግቢያ ገጽ
2. ማጠቃለያ
3. የአካባቢ እና ኢንዱስትሪ ትንተና
4. ስለ ንግድ ስራው ሰፊ ማብራሪያ
5. የግብይት ዕቅድ
6. የምርት እና የሥራ ዕቅድ
7. የድርጅት መዋቅር
8. የስጋት ትንተና
9. የገንዘብ እቅድ

የንግድ አቅድ ወሳኝ ክፍሎች

ECCSA

1. የመግቢያ ገጽ

- የንግድ ሥራ ስም እና አድራሻ
- የዋና ዋና ተዋነዮች ስም እና አድራሻ
- የንግድ ሥራ አይነት
- ማውጫ

የንግድ እቅድ ወሳኝ ክፍሎች

ECCSA

2. ማጠቃለያ

- የተሟላ የንግድ ሥራ እቅዱን በማጠቃለል ከሁለት እስከ ሶስት ገጾች
- በጣም አስፈላጊ የሆነውን የንግድ እቅዱን ክፍል ያቀርባል፣ ምክንያቱም
  - ወደ ዋናዎቹ ርዕሰ ጉዳዮች ላይ መረጃ ይሰጣል፣
  - ስለድርጅትዎ አጭር መግለጫ ይሰጣል ፡፡
  - ዋና ዋና መግለጫዎች እና መደምደሚያዎች እና የስኬት ምክንያቶች ይገልጻል
- ማጠቃለያው የሚከተሉትን ክፍሎች ማካተት አለበት
  - የንግዱ ስትራቴጂ ዝርዝር
  - የአስተዳደር ቡድኑ ቁልፍ ብቃቶች ገለፃ
  - በገበያው ላይ አጭር መግለጫ ፣ የስኬት ቀመር እና ልዩ የመሸጥ ሀሳቦች
  - የእርስዎ ተወዳዳሪ ጥቅሞች ጥቅል አቀራረብ
  - ስለ ምርቶች እና አገልግሎቶች አጭር መግለጫ
  - የገንዘብ ፍላጎቶችዎ መግለጫ

የንግድ እቅድ ወሳኝ ክፍሎች

ECCSA

3. የአካባቢ እና ኢንዱስትሪ ትንተና

- የወደፊቱ አመለካከት እና አዝማሚያዎች
- የተፎካካሪዎች ትንተና
- የገቢያ ክፍፍል
- ኢንዱስትሪ እና የገበያ ትንበያዎች

የንግድ እቅድ ወሳኝ ክፍሎች

ECCSA

4. ስለ ንግድ ስራው ሰፊ ማብራሪያ

- የንግዱን ምንነት
  - ምንድነው ፣ ምን ያደርጋል? እንዴት ተመሰረተ? በማን? ለምን? ስኬት?
- ርዕይ / ተልዕኮ / ዓላማዎች
- ምርት እና አገልግሎት
- የንግድ ሥራ መጠን
- የሥራ አካባቢ
- የንግድ ሥራ ዓይነት

የንግድ አቅድ ወሳኝ ክፍሎች

ECCSA

4. ስለ ንግድ ስራው ሰፊ ማብራሪያ

- የድርጅቱ ስልት/ስትራቴጂ
  - መሠረታዊ ፍልስፍና እና አመክንዮ
    - የውሳኔ አሰጣጥ ...... ያልተማከለ
    - ድርጅቱን ለማሳደግ ከውጭ የሚመጣ የንግድ አጋር የመቀበል ፍላጎት
- አራት የስትራቴጂ የመርሆች
  - አጠቃላይ የድርጅት ስትራቴጂ
    - ምርቶችን እና አገልግሎቶችን ለማምረት እና ለመሸጥ፣
    - ስኬትን ከፍ ለማድረግ
  - ተልዕኮ መግለጫ ..... ድርጅቱ ለምን ተመሰረተ
    - የድርጅት እሴቶች እና አጠቃላይ የመመስረት ዓላማን የሚያጠቃልል መግለጫ
  - ቴክኖሎጂ / መረጃ ግምገማ
    - ቴክኖሎጂን የመጠቀም እና መረጃን የማስተዳደር ችሎታ
  - አመራር
    - ስትራቴጂውን የሚወስን እና የሚተገብረው (ተዓማኒነት ሊኖረው ይገባል)

የንግድ አቅድ ወሳኝ ክፍሎች

ECCSA

4. ስለ ንግድ ስራው ማብራሪያ

- የተለያዩ የንግድ አደረጃጀት ዓይነቶች አሉ (እ.ኤ.አ. የ 1960 ን የኢትዮጵያ የንግድ ኮድ ያንብቡ)
  - ብቸኛ ባለቤትነት ፣
  - አጋርነት ፣
  - ኃላፊነቱ የተወሰነ የግል ማኅበር እና
  - ኮርፖሬሽን / አክሲዮን ማኅበራት
  - የህብረት ሥራ ማህበራት

የንግድ እቅድ ወሳኝ ክፍሎች

ECCSA

4. ስለ ንግድ ስራው ማብራሪያ

- ንግዱ የት ቦታ ይቋቋም
  - ወጭዎችን ለመቀነስ ወይም የደንበኞች ምርቶችዎን ለመመልከት ወይም ቢያንስ ጥያቄዎችን ለመጠየቅ የንግድ ሥራው ቦታ በጣም አስፈላጊ ነው ።
  - ንግዱ የችርቻሮ ወይም የአገልግሎት ተኮር ከሆነ ከገበያ አቅራቢያ መሆን አለበት ።
  - ምርቱን ተኮር ከሆነ ወደ ጥሬ ዕቃ ምንጮች ወይም ወደ መሠረተ ልማት ተቋማት (ለምሳሌ ፣ ወደብ) ፣ የትራንስፖርት እና የፍጆታ አገልግሎቶች (ለምሳሌ ፣ ኃይል) ማዕከላት አጠገብ መቅረቡ የተሻለ ሊሆን ይችላል ።

የንግድ አቅድ ወሳኝ ክፍሎች

- የንግድ በቦታውን ለመወሰን የሚከተሉት ጉዳዩች ከግምት ውስጥ መግባት አለባቸው
  - ለአስፈላጊ ጥሬ ዕቃዎች ያለ ቅርበት
  - ለገቢያዎች እና ለማከፋፈል ያለ ቅርበት
  - የትራንስፖርት ተቋማት መኖር
  - ቀልጣፋ እና ርካሽ የሰለጠነ የሰው ኃይል መኖር
  - ተዛማጅ ኢንዱስትሪዎች መኖር (ወደፊት / ወደ ኋላ ትስስር)
  - የመሠረተ ልማት ተቋማት (ለምሳሌ ፣ መንገድ ፣ ኃይል ፣ ወደብ ፣ ወዘተ)
  - የግንኙነት ተቋማት (ለምሳሌ ፣ ፖስታ ቤት ፣ ስልክ ፣ ፋክስ ፣ ቴሌክስ ፣ ወዘተ

የንግድ አቅድ ወሳኝ ክፍሎች

ECCSA

5. የግብይት ዕቅድ

- አራት የግብይት ሁነቶች
  - ምርት
  - የዋጋ አሰጣጥ
  - ቦታ (ስርጭት)
  - ማስተዋወቂያ
- የሽያጭ ትንበያ

የንግድ እቅድ ወሳኝ ክፍሎች

ECCSA

6. የምርት እና የሥራ ዕቅድ

- ይህ ክፍል የሚከተሉትን ያጠቃልላል
  - የማምረት ሂደት
  - የማምረቻ ቁሳቁሶች አቀማመጥ
  - ማሽኖች እና መሳሪያዎች
  - የጥሬ ዕቃዎች አቅራቢዎች ስሞች
  - የኩባንያ ሥራዎች መግለጫ
  - ለሸቀጦች እና / ወይም አገልግሎቶች የትእዛዝ ፍሰት
  - የቴክኖሎጂ አጠቃቀም (አቅም)

የንግድ እቅድ ወሳኝ ክፍሎች

ECCSA

7. የድርጅት መዋቅር

- ድርጅቱ ምን ያህል ሠራተኞች ፣ የሥራ መደቦች ፣ የሥራ አደረጃጀት አወቃቀር ፣ የባለስልጣኖች መስተጋብር መግለጫ ነው ፤

8. የገንዘብ እቅድ

- በጣም ጠቃሚ ክፍል
- ስለወደፊቱ ንግድ የፋይናንስ አካል ሁሉንም መሠረታዊ መረጃዎች ይይዛል
- የሚጠበቁ ገቢዎች እና ወጪዎች ፣ የፕሮጀክት ፋይናንስ መርሃግብር ፣ ፕሮጀክቱ ምን ያህል ውጤታማ እንደሚሆን ጠቋሚዎች
- በመጀመሪያ ብዙ ሰዎች የሚመለከቱት ይህ ክፍል ነው;

9. ስጋቶች

- ከተወዳዳሪዎቹ እስከ ህሊና ቢስ አቅራቢዎች የፕሮጀክት አደጋዎች ሙሉ ለሙሉ የተለያዩ ሊሆኑ ይችላሉ
- ይህ ክፍል ሁሉንም ሊሆኑ የሚችሉ አደጋዎችን እና ለመቀነስ እና ለመቀነስ መንገዶችን ይገልጻል ።

ECCSA

እናመሰግናለን!!

ECCSA

II. ራእይ ቅንብሮች /Vision Setting/

ECCSA

ሀ) ራእይ (Vision)እና የራእይ መግለጫ (Vision Statement) ምንድን ናቸው?

ራእይ -

- ራዕይ ዕቅዶችን ለማዘጋጀት፣ ግቦችን እና ዓላማዎችን ለማውጣት ፣ ውሳኔዎችን ለማድረግ እንዲሁም በማንኛውም ፕሮጀክት ላይ ትልቅም ይሁን ትንሽ ሥራን ለማስተባበር እና ለመገምገም የተግባራዊ መመሪያ ነው ።

የራእይ መግለጫ /Vision Statement /ምንድን ነው?

ECCSA

- የአንድ ኩባንያ ወይም ድርጅት የወደፊት አቅጣጫውን ለማቀድ የሚጠቀምበት የግቦች ስብስብ ወይም የተልእኮ መግለጫ ነው።
- የራዕይ መግለጫ አንድ ኩባንያ በረጅም ጊዜ ውስጥ በአጠቃላይ ከአምስት እስከ አስር ዓመት ባለው ጊዜ ውስጥ ወይም አንዳንዴም ረዘም ላለ ጊዜ ለማሳካት ምን እንደሚፈልግ ይገልጻል።

የራእይ መግለጫ /Vision Statement/ጠቀሜታዎች ECCSA

- ባለድርሻ አካላት በተለይም ሰራተኞች የንግድዎን ትርጉም እና ዓላማ እንዲገነዘቡ ይረዳል። በዚህ ምክንያት ሠራተኞች የበለጠ ውጤታማ እና በሥራቸው ስኬታማ እንዲሆኑ ይረዳል።
- የድርጅትዎን ጥረት የተፈለገውን የረጅም ጊዜ ውጤት ይገልጻል። ለምሳሌ ፣ ቀደምት የማይክሮሶፍት ራዕይ መግለጫ የነበረው “ኮምፒተር በእያንዳንዱ ዴስክ እና በእያንዳንዱ ቤት ውስጥ ሲገባ“የሚለውን ያሳያል።
- በከፍተኛ ደረጃ አንድ ድርጅት በጣም ተስፋ የሚያደርገው እና በረጅም ግዜ ስኬታማ የሚሆንበትን መንገድ ያሳያል።

ተልዕኮ መግለጫ / Mission Statement /

ECCSA

- ተልዕኮ መግለጫዎች - ንግዱ ለምን እንደተመሰረተ ለኩባንያው አባላትም ሆነ ለውጭው ማህበረሰብ ለማስተላለፍ የተቀየሱ ናቸው ።
- የሚያሳየው አሁን ስላለህበት ሁኔታ እና ለምን እንደምትስራ ነው ።

ECCSA

ተልዕኮ እና ራዕይ መግለጫዎች /Mission and vision statements/

ተልዕኮ እና ራዕይ መግለጫዎች ሶስት ወሳኝ ሚናዎችን ይጫወታሉ-

(1) የድርጅቱን ዓላማ ለባለድርሻ አካላት ማሳወቅ ፣

(2) የስትራቴጂ ዝግጅትን ሁኔታን ማሳወቅ ፣ እና

(3) የድርጅቱን ስትራቴጂ ስኬታማነት ለመለካት የሚያስችሉ ግቦችን እና ዓላማዎችን ማዘጋጀት ፡፡

በራዕይ መግለጫ እና በ ተልዕኮ መግለጫ መካከል ልዩነት

ECCSA

ተልዕኮ መግለጫ / Mission Statement/:

- ተልዕኮ መግለጫዎች - በአሁን ጊዜ (present based) የሚገለጽ ሆኖ ንግዱ ለምን እንደተመሰረተ ለኩባንያው አባላትም ሆነ ለውጭው ማህበረሰብ ለማስተላለፍ የተቀየሱ ናቸው ።
- የሚያሳየው አሁን ስላለህበት ሁኔታ እና ለምን እንደምትስራ ነው ።
- ተልዕኮ መግለጫ በምርት ስሙ (purpose of the brand) ዓላማ ላይ ያተኩራል ።
- ተልዕኮ ተግባር ተኮር ነው ።

ECCSA

ራዕይ መግለጫ /Vision Statement/

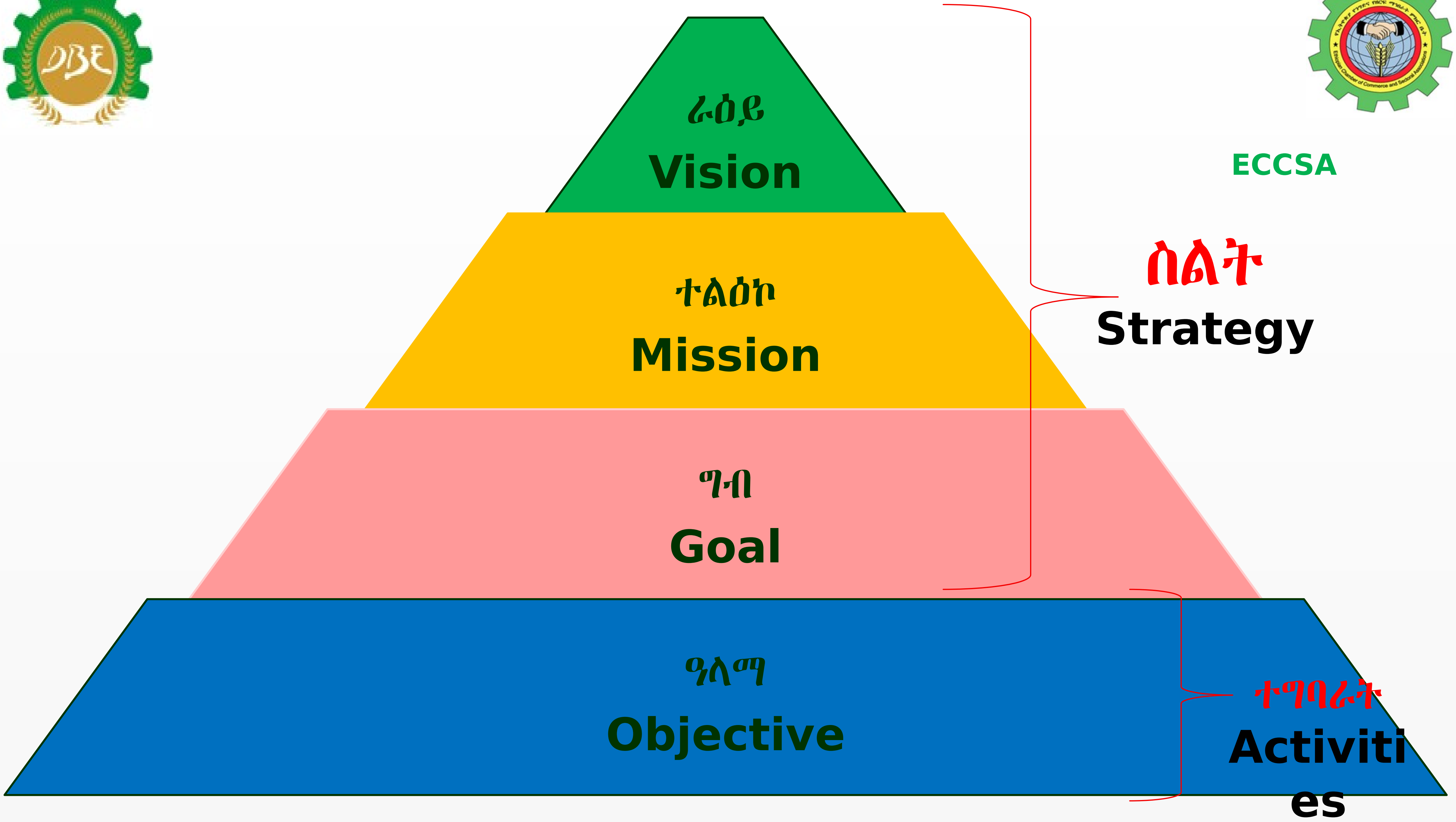
- ለወደፊቱ የታሰበ (future-based) እና ከደንበኞች ይልቅ የኩባንያ ሠራተኞችን ለማበረታታት እና መመሪያ ለመስጠት የታሰበ ነው ።
- ራዕይ የወደፊት ግቦችዎን የሚገልጽበት እና እንዴትም እንደሚደርሱበት ነው
- ራዕይ ቡድኑ ለውጥ እንዲያመጣ እና ከራስ የበለጠ የትልቅ ነገር አካል እንዲሆኑ ሊያነሳሳ ይገባል ።
- የራዕይ መግለጫው የዓላማ ፍፃሜን ትግበራንይመለከታል።
- ራዕይ ምኞት ነው
- የራዕይ መግለጫ እንደ ኩባንያዎ መመሪያ ብርሃን ሆኖ ሊያገለግል ይገባል።

ECCSA

ማስታወሻ-በሚከተሉት ፅንሰ-ሀሳቦች መካከል ያለው ልዩነት--

- ራዕዩ ግብ ነው ። ከስትራቴጂ ጋር አንድ አይደለም;
- የንግድ ስትራቴጂ አንድ ኩባንያ የራሱን ራዕይ ለማሳካት (ወይም ለማቆየት) እንደሚቻል ይነግርዎታል። ስትራቴጂው ራዕይ እንዴት እንደሚሳካ የሚገልጽ እቅድ ነው ፣ ታክቲኮቹ እቅዱ እንዴት እንደሚፈፀም እና ራዕዩ የመጨረሻ ውጤት ነው ።
- አንድ ጥሩ ስትራቴጂ በንግዱ ውስጥ ሰዎች ሊወስዷቸው የሚገቡትን (እና የማይወስዷቸውን) እርምጃዎች እና ቅድሚያ የሚሰጧቸውን (እና ላለማስቀደም) የሚፈለጉ ግቦችን ለማሳካት የሚያስችሉ መመሪያዎችን ወይም ደንቦችን የያዘ ግልጽ ፍኖተ ካርታ ይሰጣል ።
- ግብ - አንድ ሰው ወይም የሰዎች ቡድን የሚገምቱት ፣ ሊያቅዱት እና ለማሳካት የሚፈልጉት ውጤት ሀሳብ ነው። ሰዎች የጊዜ ገደቦችን በማውጣት በተወሰነ ጊዜ ውስጥ ግቦችን ለማሳካት ይጥራሉ

ECCSA


ራዕይ
Vision
ተልዕኮ
Mission
ግብ
Goal
ዓላማ
Objective
ስልት
Strategy
ተግባራት
Activiti
es

የአንድ ኩባንያ ራዕይ ለንግድ ሥራ አስፈላጊነቱ ምን ነው ?

ECCSA

- ለንግዱ ዓላማ እና አቅጣጫን ይሰጣል ።
- የድርጅቱን ዓላማ ፣ ኩባንያው ምን እየጣረ እንደሆነ እና ምን ማግኘት እንደሚፈልግ ይገልጻል ።
- ለውጡን እውን ለማድረግ ጉልበትና ፍላጎት ይፈጥራል።
- ግለሰቦችን እና ድርጅቶችን እንዲፈጽሙ ፣ እንዲፀኑ እና የተቻላቸውን ሁሉ እንዲሰጡ ያነሳሳቸዋል ።
- ራዕይ ዕቅዶችን ለማዘጋጀት፣ ግቦችን እና ዓላማዎች ለማውጣት ፣ ውሳኔዎችን ለመውሰድና በማንኛውም ፕሮጀክት ላይ ትልቅም ይሁን ትንሽ ሥራን ለማስተባበር እና ለመገምገም ተግባራዊ መመሪያ ነው ።

ሐ) የራዕይ መግለጫ እንዴት ይጽፋሉ / ያዳብራሉ /Write / Develop a Vision Statement?

ECCSA

- ራዕይ መግለጫ ኩባንያዎን ይገልጹበታል፣ ከሁሉም በላይ ደግሞ የወደፊቱን ፣ ያሳዩበታል ።

- በመጀመሪያ ድርጅቱ ምን መሆን እና ማድረግ እንደሚፈልግ ራዕይን ማዳበር አለብዎት ።
- ያንን ራዕይ ካዩ በሁዋላ ራዕይ እንዴት እንደሚያሳኩ የሚገልጽ ስትራቴጂ ወይም ስራ እቅድ ማዘጋጀት ይችላሉ ።

ንበኞች ራዕይ መግለጫቸውን ለመለየት ይችሉ ዘንድ የሚጠቀሙ ጥያቄዎች፡-

ECCSA

- የእኔ የምርት ስም በማህበረሰቤ ፣ በኢንዱስትሪዎ ወይም በዓለም ላይ ምን ዓይነት ተጽዕኖ እንዲኖረው እፈልጋለሁ?
- የእኔ ምርት (brand) በመጨረሻ ከደንበኞች እና አጋሮች ር በምን መልኩ ይሠራል?
- የንግድ ሥራዬ ባህል ምን ይመስላል ፣ በሠራተኞች ሕይወት ውስጥስ እንዴት ተጽዕኖ ይፈጥራል?

እነዚህን ጥያቄዎች ከመለሱ በኋላ በአሁን እና በወደፊትዎ መካከል የመንገድ ካርታ (roadmap) ፈጥረዋል ማለት ነው...

ርጅትዎን ልዩነት የሚያንፀባርቅ የራዕይ መግለጫ ሲቀርፅ መደረግ አለበት-(አጭር መግለጫ)

ECCSA

- ለወደፊት ከ 5 እስከ 10 ዓመታት ፕሮጀክት ያድርጉ
- የአሁኑን ጊዜ (present tense) ይጠቀሙ ፡፡
- ግልጽ ፣ አጥር ምጥን ያለ ፣ ከጃርጎን-ነፃ ቋንቋ ይጠቀሙ፡፡
- በስሜት የተሞላ በፍላጎት የታጀበ እና ቀስቃሽ ያድርጉት፡፡
- ከንግድ እሴቶችዎ እና ግቦችዎ ጋር ያስተካክሉ፡፡
- ተፎካካሪዎትን ዋቢ ያድርጉ ወይም ተመሳሳይነት ይፍጠሩ፡፡
- የእርስዎን ራዕይ መግለጫ ለሠራተኞችዎ ለማሳወቅ ዕቅድ ይፍጠሩ፡፡
- ለሚመሠርቱት ራዕይ ጊዜና ሀብትን ለመስጠት ያዘጋጁ ፡፡

ራዕይዎን ማን ይቀርጻል?

ECCSA

ራዕይ መግለጫ ለመጻፍ የመጀመሪያው እርምጃ -

- እሱን በመቅረጽ ሚና የሚጫወተው ማን ነው?

√ በትንሽ ንግድ ውስጥ የእያንዳንዱን የድርጅት አባል ግንዛቤ ለመሰብሰብ ቀላል ነው ፤

√ በትላልቅ ንግድ /ክዋኔዎች ውስጥ የሰራተኛ ድምፆችን መያዙን በሚያረጋግጡበት ጊዜ የበለጠ ተመራጭ መሆን ሊኖርብዎት ይችላል ።

ይህንን ለማሳካት የድርጅታችሁን ክፍል ከሚወክሉ ቁልፍ ባለድርሻ አካላት ጋር ተከታታይ አውደ ጥናቶችን ማስተናገድ ይመከራል ።

ECCSA

- ተለዋጭ የአረፍተ ነገሩን ስሪቶች ለመፍጠር ቡድኖችን መሰብሰብ እና ከቀሪው ኩባንያ ግብረመልስ መቀበል ይችላሉ ።
- አንድ ድርጅት በሠራተኞች ተሳትፎ አማካይነት ዓላማውን ፣ ዋና እሴቶቹን እና የወደፊቱን ራዕይ በመለየት በጋራ ዓላማዎች እና እሴቶች ላይ በመመርኮዝ አማራጮቹን እና ዕድሎቹን ይገመግማል ።

መ) የእርስዎን ራዕይ መግለጫ እንዴት ይጠቀሙበታል?

ECCSA

የሚከተሉትን ይወስኑ!

- የ ራዕይ መግለጫዎ የት እንደሚታይ!
- በድርጅትዎ ውስጥ ምን ሚና እንደሚጫወት!

(በእውነቱ ከኩባንያው ባህል ጋር ካልተዋሃደ በአዳራሹ ውስጥ የራዕይ መግለጫ መስቀሉ ወይም በማኅበራዊ አውታረ መረቦች ላይ ማስተዋወቅ ፋይዳ የለውም)

ሰራተኞችዎ ራዕዩን የማይገዙ ከሆነ በጭራሽ በሰራ ላይ ማከናወን አይችሉም ። "የራዕይ መግለጫው ሰራተኞችዎ የሚያምኑበት መሆን አለበት ። ከዚያ በኋላ ብቻ ነው ውሳኔዎችን የሚወስዱ እና የንግድዎን ራዕይ የሚያንፀባርቁ እርምጃዎችን የሚወስዱት ።

ECCSA

- ሰራተኞችን የራዕዩን ባለቤትነት እንዲወስዱ የሚረዳበት አንዱ መንገድ የድርጅት ወርክሾፖችን እና የአእምሮ ማጎልበት ስብሰባዎችን ማካሄድ ነው ፤

- በእነዚህ ስብሰባዎች ውስጥ ሰራተኞች የራዕዩን መግለጫ እሴቶችን በዕለት ተዕለት ሥራዎቻቸው ውስጥ ማካተት የሚችሉባቸውን መንገዶች እንዲለዩ ያበረታቱ ።

- ከዚያ በኋላ ሰራተኞችን ራእዩን ሲይዙ እውቅና መስጠት እና ሽልማት መስጠት ይችላሉ ።

የማነቃቂያ ራዕይ መግለጫዎች ምሳሌዎች

ECCSA

አንዳንድ የማይረሱ እና የተለዩ የራዕይ መግለጫዎችን መፈተሽ የራስዎን ለመጻፍ ለሚፈልጉት መነሻዎች ሊሆኑ ይችላሉ ። በጣም ጥቂቶቹ፡-

AMAZON - ደንበኞች በመስመር ላይ ለመግዛት የሚፈልጉትን ማንኛውንም ነገር የሚያገኙበት እና የሚያገኙበት የምድር በጣም ደንበኛ-ተኮር ኩባንያ ለመሆን ።

Caterpillar: ራዕያችን እንደ መጠለያ ፣ ንፁህ ውሃ ፣ ንፅህና ፣ ምግብ እና አስተማማኝ ኃይል ያሉ ሁሉም ሰዎች መሰረታዊ ፍላጎቶች በአከባቢ ዘላቂነት የሚከናወኑበት እና እኛ የአከባቢን እና የህብረተሰቡን ጥራት የሚያሻሽል ኩባንያ ነው ። ኑርና ሥራ ።

ECCSA

- **Google:** በአንድ ጠቅታ የዓለም መረጃን ተደራሽነት ለማቅረብ ።
- **Hilton Hotels & Resorts:** ምድርን በእንግዳ ተቀባይነት እና ሙቀት ለመሙላት ።
- **Oxfam:** ድህነት የሌለበት ዓለም ።
- **Samsung:** ዓለምን ያነሳሱ ፣ የወደፊቱን ይፍጠሩ ።
- **McDonald's:** ምርጥ ፈጣን የምግብ ቤት አገልግሎት ተሞክሮን ማሳየት።
- **EAL:** ደህንነቱ በተጠበቀ ፣ በገበያ ላይ የተመሠረተ እና በደንበኞች ላይ ያተኮረ ተሳፋሪ እና የጭነት ትራንስፖርት በማቅረብ በአፍሪካ ውስጥ በጣም ተወዳዳሪ እና መሪ የአቪዬሽን ቡድን ለመሆን ...

¥ጠቃለያ

ECCSA

- Yÿ SLጠና ድርጅትን ዉጤታማ ለማድረግ የሚያስፈልጉ ዋና ዋና ነጥቦች የተካተቱበት በመሆኑ ተበዳሪዎች ብድር ከማግኘታቸዉ በፊት ስልጠናዉን መዉሰድ ይኖርባቸዋል፡፡

- ስልጠናዉም ተበዳሪዎች ዉጤታማ ሆነዉ ብድራቸዉን በተገቢዉ ሁኔታ መክፈል እንዲችሉ ያግዛቸዋል፡፡