

## Section 2: The Entrepreneurial Journey Begins

رحلة ريادة الأعمال قد بدأت

5



Crafting a Business Plan and  
Building a Solid Strategic Plan

إعداد خطة عمل وبناء خطة استراتيجية  
متينة

إعداد الترجمة : دانا العبادي

# Learning Objectives

توضح الأهداف الرئيسية  
التي سنتعلمها في هذه  
الوحدة

1. Explain the benefits of an effective business plan.  
وصف وتوضيح فوائد خطة العمل الفعّالة .
2. Describe the elements of a solid business plan.  
وصف عناصر الخطة الاستراتيجية المتينة .
3. Explain the “five Cs of credit” and why they are important to potential lenders and investors reviewing business plans.  
شرح وتوضيح ” نقاط الائتمان الخمسة ” وسبب أهميتها للمُمولين المحتملين والمستثمرين الذين يستعرضون خطط الأعمال.
4. Understand the keys to making an effective business plan presentation.  
فهم المفاتيح لصنع عرض لخطة عمل فعالة .

# Learning Objectives

(continued)

5. Understand the importance of strategic management to a small business.

فهم أهمية الإدارة الاستراتيجية للمشاريع الصغيرة .

6. Explain why and how a small business must create a competitive advantage in the market.

شرح لماذا وكيف يجب على المشاريع الصغيرة بناء ميزة تنافسية في السوق .

7. Develop a strategic plan for a business using the nine steps in the strategic management process.

وضع خطة استراتيجية للأعمال التجارية باستخدام الخطوات التسع في عملية الإدارة الاستراتيجية

# The Business Plan      خطة العمل (The Road Map)      (تكون كخريطة للطريق)

- ❖ It is a planning tool that builds on the foundation of **the idea assessment, feasibility analysis, and business model**.

هي أداة تخطيط تقوم على أساس تقييم الفكرة , تحليل الجدوى , و نموذج المشاريع .

- ❖ It provides a more comprehensive and detailed analysis than the first three steps in the new business planning process.

إنها تقدم لنا تحليل مفصل وشامل أكثر من الخطوات الثلاث الأولى (تقييم الفكرة , تحليل الجدوى , ونموذج المشاريع ) في عملية التخطيط للأعمال .

- ❖ It describes in greater detail how to turn the model into a successful business .

إنها تصف لنا بمزيد من التفاصيل كيفية تحويل النموذج إلى عمل ناجح .

# What are the goals of a business plan?

ما هي أهداف خطة العمل ؟

❖ The primary goals of a business plan are:

الأهداف الضرورية/ الرئيسية لخطة العمل هي :

**1. To guide entrepreneurs as they launch their businesses**

توجيه رجال الأعمال لإطلاق أعمالهم أو مشاريعهم .

**2. To help them acquiring the necessary financing to launch.**

مساعدتهم في الحصول على التمويل اللازم لإطلاق مشاريعهم .

# Benefits of Creating a Business Plan

## فوائد إعداد خطة العمل

❖ Business plan: خطة العمل

❖ A written summary of: ملخص مكتوب لـ

✓ An entrepreneur's proposed business venture.

مشروع الأعمال المقترح لرجال الأعمال .

✓ The operational and financial details.

التفاصيل التشغيلية والمالية .

✓ The marketing opportunities and strategy.

فرص التسويق والاستراتيجيات .

✓ The managers' skills and abilities .

مهارات الإداريين وقدراتهم .

# Benefits of Creating a Business Plan

- ❖ **The business plan serves as an entrepreneur's road map on the journey toward building a successful business**

خطة العمل هي بمثابة خريطة رواد الأعمال لطريق رحلة نحو بناء الأعمال التجارية الناجحة .

- ❖ **It describes which direction the company is taking, what its goals are, where it wants to be, and how it intends to get there.**

إنها تصف أي اتجاه يجب أن تسلكه الشركة , ما هو هدفها , أين تريد أن تكون , وكيف تتوقع أن تصل إلى هناك .

# Benefits of Creating a Business Plan

- ❖ A business plan is the best insurance against launching a business destined to fail or mismanaging a potentially successful company.

خطة الأعمال هي أفضل ضمان ضد إطلاق الأعمال المتجهة نحو  
الفشل أو سوء إدارة الشركة التي يحتمل أن تكون ناجحة .



# Essential Functions of a Business Plan

## الوظائف الأساسية لخطة الأعمال

A business plan serves two essential functions:

تخدم خطة العمل وظيفتين أساسيتين :

1. Guiding the company by charting its future course and defining its strategy for following it.

توجيه الشركة من خلال رسم مسار مستقبلها وتحديد الاستراتيجية التي ستتبعها.

2. Attracting lenders and investors who will provide needed capital.

جذب المقرضين (المُمولين) والمستثمرين الذين سيقدمون رأس المال .  
المطلوب .

# Essential Functions of a Business Plan

1. Guiding the company by charting its future course and defining its strategy for following it.

توجيه الشركة من خلال رسم مسار مستقبليها وتحديد الاستراتيجية التي ستتبعها.

تكون خطة العمل كبطارية للادوات التالية:

A mission statement      بيان المهمة

Goals, objectives, budgets, financial forecasts

Target markets, and entry strategies

الغايات , الأهداف , الميزانيات , التنبؤات المالية , الأسواق المستهدفة,  
واستراتيجيات الدخول .

# Essential Functions of a Business Plan

2. Attracting lenders and investors who will provide needed capital.

جذب الممولين والمستثمرين الذين سيقدمون رأس المال المطلوب .

A business plan must prove to potential lenders and investors that a venture will be able to repay loans and produce an attractive rate of return.

خطة العمل يجب أن تثبتت للمقرضين المحتملين -الذين ستقترض منهم الشركة رأس المال - والمستثمرين أن المشروع سيكون قادراً على تسديد الديون وإنتاج معدل عائد جذاب .

# A Plan Must Pass Three Tests

## خطة العمل يجب أن تجتاز ثلاثة اختبارات

To get external financing, the plan must pass three test with potential lenders and investors:

للحصول على التمويل الخارجي , يجب أن تجتاز خطة العمل ثلاث اختبارات مع الممولين والمستثمرين

### 1. **The Reality Test:** proving that:

- ❖ A market really does exist for your product or service.
- ❖ You can actually build or provide it for the cost estimates in the plan.

- اختبار الواقعية : تثبت أن :

أن هناك سوق موجود فعلياً لمنتجك أو خدمتك .

أنه يمكنك بناء وتقديم منتجك أو خدمتك لتقديرات التكلفة في الخطة .

# A Plan Must Pass Three Tests

## 2. The *Competitive Test*: evaluates:

- ❖ A company's position relative to its competitors.
- ❖ Management's ability to create a company that will gain an edge over its rivals.

- الاختبار التنافسي : يقيّم :

موقف الشركة بالنسبة لمنافسيها

قدرة الإدارة على بناء شركة من شأنها أن تكتسب ميزة تنافسية على منافسيها .

## 3. The *Value Test*: proving that:

- ❖ A venture offers investors or lenders an attractive rate of return or a high probability of repayment.

- اختبار القيمة : أن تثبت أن

المشروع يقدم للمستثمرين والممولين عائد جذاب أو فرصة كبيرة لتسديد الديون .

# A Plan Must Pass Three Tests

## 1. The *Reality Test*

There two components of the reality test: هناك مُكوّنين لاختبار الواقعية

**A. *External component*** المكون الخارجي

**B. *Internal component*** المكون الداخلي

- ❖ The external component involves providing that a market for the product or service really does exist. It focuses on industry attractiveness , market niches, potential customers, market size, degree of competition .

يتضمن المكون الخارجي توفير سوق للمنتج أو الخدمة. ويركز على جاذبية الصناعة، محاور السوق، العملاء المحتملين، وحجم السوق، ودرجة المنافسة .

❖ The internal component of the reality test focuses on the product or service itself: it is truly different from what competitors are already selling? Does it offer customers something of value?

المكون الداخلي لاختبار الواقعية يركز على المنتج أو الخدمة ذاتها : هل تختلف فعلياً عما يبيعه المنافسين ؟ هل تقدم لزبائن شيء ذو قيمة ؟

# A Plan Must Pass Three Tests

## 2. *The Competitive Test* اختبار التنافسية

- It has two components: external and internal لديها مكونين داخلي وخارجي
- The external component evaluates the company's relative position to its key competitors.

المكون الخارجي يقيم موقع الشركة بالنسبة لمنافسيها الرئيسيين .

- ✓ How do the company's strengths and weaknesses match up with those of the competition.

كيف تتماشى نقاط الضعف والقوى لدى الشركة مع تلك المنافسة .

- ✓ Do these reactions threaten the new company's success and survival.

هل ردود الفعل هذه تهدد نجاح الشركة الجديدة وبقائها .



# A Plan Must Pass Three Tests

A value proposition that is properly constructed answers the following questions:

إن طرح القيمة الرئيسية التي تم إنشاؤها بشكل صحيح تجيب عن الاسئلة التالية :

- ❑ Who is our target market? من هو السوق المستهدف بالنسبة لنا ؟
- ❑ What current options exist for this market? ماهي الخيارات الحالية الموجودة لهذا السوق ؟
- ❑ What do/will we offer the target market ماذا سنقدم للسوق المستهدف ؟
- ❑ What is the key problem it solves? ماهي المشاكل الرئيسية التي تحلها ؟
- ❑ Why is it better than other options the target market has to choose from? لماذا هي أفضل من الخيارات الاخرى التي يريد السوق المستهدف أن يختار بينها ؟
- The internal component focuses on management's ability to create a company that will gain an edge over existing rivals. The plan must prove the quality, skill, an experience of the venture's management team ويركز المكوّن الداخلي على قدرة الإدارة على إنشاء شركة من شأنها أن تكسب ميزة على منافسيها الحاليين. يجب أن تثبت الخطة نوعية، مهارة و خبرة فريق إدارة المشروع

# A Plan Must Pass Three Tests

## 3. *The Value Test* اختبار القيمة

- To convince the lenders and investors to put their money into the venture, a business plan must prove to them that it offers a high probability of repayment or an attractive rate of return.

لإقناع الممولين والمستثمرين بوضع أموالهم في المشروع , خطة العمل يجب أن تثبت لهم أنها تقدم فرصة كبيرة لتسديد الديون وعائد ربح جذاب .

# Why Take the Time to Build a Business Plan?

لماذا يجب أن نأخذ الوقت الكافي لبناء خطة العمل ؟

❖ Although building a plan does not guarantee success, **it does increase your chances of succeeding in business.**

مع أن خطة العمل لا تضمن النجاح , لكنها تزيد فرصتك في النجاح بمشروعك .

❖ A plan is like a road map that serves as a guide on a journey through unfamiliar, harsh, and dangerous territory. Don't attempt the trip without a map!

خطة العمل هي خارطة لطريق و تكون بمثابة دليل في رحلة عبر منطقة غير مألوقة، قاسية، وخطيرة. لذلك لا تحاول الذهاب ل الرحلة بدون خريطة!

# Key Elements of a Business Plan

## العناصر الرئيسية لخطة العمل

- ❖ Title Page and Table of Contents عنوان الصفحة وقائمة المحتويات
- ❖ Executive Summary المخلص التنفيذي
- ❖ Mission and Vision Statement بيان الرسالة والرؤيا
- ❖ Description of a Firm's Product or Service وصف المنتج أو خدمة المشروع
- ❖ Business and Industry Profile ملف الأعمال والصناعة
- ❖ Competitor Analysis تحليل المنافسين
- ❖ Marketing Strategy استراتيجية التسويق
- ❖ Entrepreneurs' and Managers' Resumes ريادة الأعمال والمديرين
- ❖ Plan of Operation الخطة التشغيلية
- ❖ Pro Forma (Projected) Financial Statements البيانات المالية المتوقعة
- ❖ The Loan or Investment Proposal القرض أو الاستثمار المقترح

# Key Elements of a Business Plan

## عنوان الصفحة وقائمة المحتويات Title Page and Table of Contents

- A business plan should contain a title page with the company's name, logo, and address as well as the names and contact information of the company founders.

يجب أن تحتوي خطة الأعمال على صفحة عنوان تحمل اسم الشركة , شعارها وعنوانها بالإضافة إلى أسماء ومعلومات مؤسسي الشركة .

- The date on which the plan was issued can be included on the title page.

. ويمكن إدراج تاريخ إصدار الخطة في صفحة العنوان .

- Business plan readers appreciate a table of contents that includes page numbers so that they can locate the particular sections of the plan in which they are interested.

يقدر قراء خطة العمل قائمة المحتويات التي تتضمن أرقام الصفحات بحيث يمكنهم تحديد أقسام معينة من الخطة التي يهتمون بها .

# Key Elements of a Business Plan

## Executive Summary الملخص التنفيذي

- ✓ To summarize the presentation to each potential financial institution or investors, the entrepreneur should write *an executive summary*.

لتلخيص العرض التقديمي لكل مؤسسة مالية أو للمقرضين المحتملين ، يجب على صاحب المشروع كتابة ملخص تنفيذي .

- ✓ The executive summary should be concise-a maximum of one page.

الملخص التنفيذي يجب أن يتكون من صفحة واحدة على الأكثر .

- ✓ It should summarize all of the relevant points of the proposed deal.

وينبغي أن تلخص جميع النقاط ذات الصلة من الصفقة المقترحة.

- ✓ After reading the executive summary, anyone should be able to understand the entire business concept, the attributes that differentiate the company from competition, and the financing that is being required.

بعد قراءة الملخص التنفيذي، ينبغي لأي شخص أن يكون قادرا على فهم مفهوم العمل بأكمله، والسمات التي تميز عن منافسيها، والتمويل المطلوب. الشركة

# Key Elements of a Business Plan

## Executive Summary

- ✓ executive summary is a written version of ***“the elevator pitch”***: ***imagine yourself on an elevator with a potential lender or investor.***

الملخص التنفيذي هو نسخة مكتوبة “أرضية المصعد”: تخيل نفسك على مصعد مع المُمَوِّل المحتمل أو المستثمر “عليك إقناع هذا الممول بسرعة قبل النزول من المصعد”.

### ❖ A good elevator pitch provides:

1. Context: ***what does your company do in easy-to-understand words?***

السياق أو المحتوى المقدم : ماذا ستقدم الشركة بشكل بسيط ومعاني قابلة للفهم والاستيعاب ؟

2. Benefit: ***what benefit or advantage does your company offer customers?***

الفائدة : ماهي الفائدة أو الميزة التي تقدمها شركتك للزبائن ؟

# Key Elements of a Business Plan

## Executive Summary

3. Target customers العملاء المستهدفين
4. Point of differentiation: how is your company different from other companies that provide similar products, services, or solutions?  
نقطة الاختلاف أو التميز : كيف تختلف شركتك عن الشركات الاخرى التي تقدم منتجات , خدمات , و حلول مشابهة ؟
5. Clincher: can you leave the listener or reader with a memorable, bottom-line sound bite about your company?  
فاصلة –المقصود ما يعلق بالذهن- : هل يمكنك ترك ذكرى في ذهن المستمع أو القارئ من خلال هذا الملخص عن شركتك ؟

❖ ***Note: The executive summary should be the last section written? Why?***

ملاحظة : الملخص التنفيذي يجب أن يكون آخر جزء يتم كتابته ؟ لماذا ؟  
لانه يجب دراسة كل الاقسام والمواضيع المقدمة ومعرفة نتائجها وجمع هذه النتائج معاً في صفحة واحدة تقريباً.



# Key Elements of a Business Plan

## بيان الرسالة والرؤيا Mission and Vision Statement

- A mission statement expresses an entrepreneur's vision for what his or her company is and what it is to become.  
ويعبر بيان المهمة عن رؤية صاحب المشروع لما هي شركته وما الذي تريد أن تصبح عليه .
- It is the broadest expression of a company's purpose and defines the direction in which it will move.  
هو أوسع و أنسب تعبير عن غرض الشركة ويحدد الاتجاه الذي سوف تتحرك بها .
- Every good plan captures an entrepreneur's passion and vision for the business, and the mission statement is the ideal place to express them.  
الخطة الجيدة تعطي الشخص الريادي الإلهام و الرؤيا للمشروع وبيان المهمة هي المكان المناسب للتعبير عنهم .
- It should clearly state the product or service sells, its target market, and the basic nature of the business (manufacturing, consulting, service).  
يجب ذكر السلعة أو الخدمة المراد تقديمها بوضوح, سوقها المستهدف , الطبيعة الأساسية للمشروع ( التصنيع , الاستشارات , الخدمة )
- ***Mission statement should be limited to no more 25 words***  
بيان المهمة يجب أن يتم تحديدها بحيث لا يكون أكثر من 25 كلمة

# Key Elements of a Business Plan

## Product or Service Description وصف المنتج أو الخدمة

- Describe the benefits customers get from the product or service.  
وصف الفائدة التي سوف يحصل عليها الزبائن من المنتج أو الخدمة .
- A **feature** is a descriptive fact about a product or service (e.g. ergonomically designed, more comfortable handle).  
الميزة هي وصف حقيقي للمنتج أو الخدمة (على سبيل المثال أن يكون المنتج مصمم بطريقة هندسية , حملة أكثر راحة ) .
- A **benefit** is what the customer gains from the product or service feature (e.g. lower energy bills, faster access to the internet).  
الفائدة هي ما يجنيه الزبائن من ميزة المنتج أو الخدمة (على سبيل المثال أنها تقلل فواتير الطاقة , سرعة أكبر في الوصول إلى الانترنت )
- **Important note: remember: customers buy benefits, not product or service features**  
ملاحظة مهمة : تذكر: الزبائن يشترون الفائدة وليس المنتج أو الخدمة .

# Key Elements of a Business Plan

## Business and Industry Profile ملف الأعمال والصناعة

- The entrepreneur should inform lenders and investors about the industry in which a company competes.

يجب على رائد الأعمال إبلاغ الممولين والمستثمرين عن الصناعة التي تتنافس فيها الشركة.

- This section should provide readers with an overview of the industry or market segment in which the new venture will operate.

يجب أن يوفر هذا القسم للقارئ نظرة عامة عن قطاع الصناعة أو السوق الذي سيعمل فيه المشروع الجديد.

- Industry data such as key trends, market size and its growth or decline.

بيانات الصناعة مثل الاتجاهات الرئيسية، حجم السوق ونموه أو انخفاضه .

# Key Elements of a Business Plan

## Competitor Analysis تحليل المنافسين

- ❖ Who are the company's key competitors? من هم منافسي الشركة الرئيسيين ؟
- ❖ What are there strengths and weaknesses? ماهي نقاط القوة والضعف ؟
- ❖ What are their strategies? ماهي استراتيجيتهم ؟
- ❖ How successful are they? ما مدى نجاحهم ؟
- ❖ What distinguishes the entrepreneur's product or service from others already in the market, and how will these differences produce a competitive edge?  
ما الذي يميز منتج أو خدمة رائد الاعمال عن المنتجات والخدمات الاخرى الموجودة في السوق , وكيف ستنتج هذه الاختلافات ميزة تنافسية ؟
- ❖ Note: firsthand competitor research is particularly valuable

# Key Elements of a Business Plan

## Marketing Strategy استراتيجية التسويق

❖ Providing that a profitable market exists involves two steps:

وجود سوق مربحة يتضمن خطوتين :

1. Show customer interest      يظهر الاهتمام بالزبائن

Proves that target customers actually need or want the product or service.

الاثبات أن العملاء المستهدفين يحتاجون أو يرغبون حقاً بالمنتج أو الخدمة .

2. Document market claims

Supports market size and growth rates with facts.

دعم حجم السوق ومعدلات نموه بالحقائق .

***Note: both steps should have been part of the business modeling process and should be part of the business plan***

ملاحظة: يجب أن تكون كلا الخطوتين جزء من عملية وضع نماذج الأعمال وأن تكون جزءاً من خطة الأعمال

# Key Elements of a Business Plan

## Marketing Strategy    استراتيجية التسويق

- ❖ It should address:    يجب أن تتضمن
  - Target market    السوق المستهدف
  - Advertising and promotion    الإعلان والترويج
  - Market size and trends    حجم السوق واتجاهاته
  - Location    الموقع
  - Pricing    التسعير
  - Distribution    التوزيع

# Key Elements of a Business Plan

## Plan of Operation الخطة التشغيلية

- ❖ To complete the description of the business, an entrepreneur should construct **an organization chart identifying the business's key positions and the people who occupy them.**

لاستكمال وصف المشاريع التجارية , يجب على رجل الأعمال بناء مخطط تنظيمي يحدد المناصب الرئيسية في الأعمال التجارية والناس الذين يشغلونها .

- ❖ Describes how the business operates, including space requirements, inventory management, staffing plans, and accounting processes and policies.

يصف كيفية عمل الشركة، بما في ذلك متطلبات المساحة، وإدارة المخزون، وخطط التوظيف، العمليات الحسابية والسياسات .

- ❖ Description of ownership **وصف الملكية**

# Key Elements of a Business Plan

## Pro Forma (projected) Financial Statement

### البيانات المالية المتوقعة

- An outline of the proposed company's financial statements of the proposed venture  
لمحة عامة عن البيانات المالية المتوقعة للشركة عن المشروع المقترح .
- Preparation of projected financial statements for the operation for the next year using operating data (if available), published statistics, and research.  
إعداد البيانات المالية المتوقعة للعمل للسنة المقبلة باستخدام بيانات التشغيل (إن وجدت)، والإحصاءات المنشورة، والبحوث.



# Key Elements of a Business Plan

## The Loan or Investment Proposal اقتراح القروض والاستثمارات

- It should state the purpose of the financing, the amount requested, and the plans for repayment, or, in case of investors, an attractive exit strategy (such as the option to cash out through an acquisition or a public offering).

وينبغي أن يذكر الغرض من التمويل، المبلغ المطلوب، وخطط السداد، أو، في حالة المستثمرين، استراتيجية خروج مميزة للمستثمر (مثل خيار النقد (الدفع كاش) من خلال الاستحواذ أو الاكتتاب العام).

- All sources of funding for the business from all intended sources including money the entrepreneur is investing into the business schedule

جميع مصادر تمويل المشاريع من جميع المصادر المقصودة بما في ذلك المال يستثمرها رائد الأعمال في جدول الأعمال .

# Key Elements of a Business Plan

## The Loan or Investment Proposal

- ❖ The repayment or exit strategy    التسديد أو استراتيجية الخروج
- ❖ A realistic timetable for implementing the proposed plan  
وضع جدول زمني واقعي لتنفيذ الخطة المقترحة .
- ❖ An assessment of the risks facing the new venture, and to describe the plans to avoid them.  
تقييم المخاطر التي تواجه المشروع الجديد، ووصف خطط لتجنبها وعدم الوقوع فيها .

# Tips for a Good Business Plan

## نصائح لبناء خطة عمل جيدة

- ❖ First impressions count! Use an attractive cover. الانطباع الأول , كاستخدام غلاف جذاب
- ❖ Checks for errors. التحقق من الأخطاء
- ❖ Make it visually appealing. جعلها جذابة بصرياً
- ❖ Include a table of contents with page numbers . قم بتضمين قائمة محتويات مع أرقام الصفحات
- ❖ Make it interesting! اجعلها مثيرة للاهتمام وممتعة
- ❖ Show that it will make money. اظهر أنها ستجني المال
- ❖ Use spreadsheets for realistic financial forecasts. استخدم جداول البيانات للتنبؤات المالية الواقعية .
- ❖ Include cash flow projections. تشمل توقعات التدفقات النقدية
- ❖ Keep the plan “crisp,” long enough to say what it should الحفاظ على خطة ” هشة ” أي أن تكون طويلة بما يكفي لقول ما ينبغي .
- ❖ Tell the truth. قل الحقيقة

# What Lenders and Investors Look for in a Business Plan

ماهي الاشياء التي يبحث عنها الممولين والمستثمرين في خطة العمل ؟

## ❖ The “5 Cs” of Credit      نقاط الائتمان الخمسة

1. Capital      رأس المال
2. Capacity      السعة “قوة المشروع”
3. Collateral      الضمانات
4. Character      صفات وخصائص رائد الاعمال
5. Conditions      الظروف

# What Lenders and Investors Look for in a Business Plan

## 1. رأس المال Capital

- ✓ A small business must have a stable capital base before any lender will grant a loan.

يجب أن يكون لدى الشركات الصغيرة قاعدة رأسمالية مستقرة قبل أن يمنح أي مقرض قرضاً.

- ✓ The most common reasons banks give for rejecting small business loan applications are **undercapitalization (insufficient funding or capital) or too much debt.**

الأسباب الأكثر شيوعاً لرفض المصارف طلبات القروض للشركات الصغيرة هي نقص رأس (عدم كفاية التمويل أو رأس المال) أو وجود الكثير من الديون. المال

- ✓ Investors want to make sure entrepreneurs have invested enough of their money into the business to survive the start-up period.

ويريد المستثمرون التأكد من أن رجال الأعمال استثمروا ما يكفي من أموالهم في الأعمال التجارية من أجل البقاء على قيد الحياة في فترة البدء.

# What Lenders and Investors Look for in a Business Plan

## 2. Capacity (cash flow) وتعني هنا القوة الشرائية (التدفق النقدي)

- Lenders and investors must be convinced of a company's ability to meet its regular financial obligations and to repay the bank loan, and that takes cash
- يجب إقناع المُمَوِّلين والمستثمرين بقدرة الشركة على الوفاء بالتزاماتها المالية العادية وتسديد القروض المصرفية التي تُأخذ نقداً .

## 3. Collateral الضمانات

Include any assets an entrepreneur pledges to a lender as a security for repayment of the loan.

وتشمل أي أصول يتعهد بها رجل الأعمال للمُمول كضمان لسداد القرض .

# What Lenders and Investors Look for in a Business Plan

## 4. Character

- Lenders and investors must be satisfied with the entrepreneur character
- An evaluation of character frequently based on intangible factors such as honesty, competence, polish, determination, knowledge, experience, and ability.

- يجب أن يكون المقرضون والمستثمرون راضين عن شخصية رائد الأعمال
- تقييم شخصية رجل الأعمال في كثير من الأحيان على أساس عوامل غير ملموسة مثل الصدق، الكفاءة، الجودة، العزم، المعرفة، الخبرة، والقدرة.

# What Lenders and Investors Look for in a Business Plan

## 5. Conditions الظروف

- ❖ The conditions surrounding a loan request affect the owner's chance of receiving funds.
- ❖ Factors such as potential growth in the market, competition, location, form of ownership, and loan purpose.

- تؤثر الظروف المحيطة بطلب القرض على فرصة المالك في الحصول على المال .
- العوامل (الظروف المحيطة ) مثل النمو المحتمل في السوق، والمنافسة، الموقع، شكل الملكية، والغرض من القرض



# The Pitch: Presenting the Plan

## طريقة تقديم وعرض الخطة

- ❖ The time allotted for presenting is usually less than 20 minutes, so it's important to rehearse and be prepared.  
الوقت المخصص للعرض هو عادة أقل من 20 دقيقة، لذلك فمن المهم أن يتدرب رجل الاعمال ويكون مستعداً.
- ❖ A basic presentation should cover: العرض التقديمي الأساسي يجب أن يغطي
  - ❖ Your company and its products and services. شركتك والمنتج أو الخدمة التي تقدمها .
  - ❖ The problem to be solved. المشكلة التي سيتم حلها
  - ❖ A description of your solution to the problem. وصف الحل الخاص بالمشكلة .
- ❖ Your company's business model. نموذج مشروع شركتك
- ❖ Your company's competitive edge. الميزة التنافسية لشركتك

# Tips for Making the Pitch

## نصائح لعمل العرض التقديمي

- ❖ Prepare تحضر جيداً
- ❖ Practice your delivery and then practice some more.  
تدرب على إيصال المعلومات مراراً وتكراراً.
- ❖ Demonstrate enthusiasm about the business but don't be overly emotional.  
إظهار الحماس حول المشروع ولكن لا تكن عاطفياً بشكل مفرط.
- ❖ Focus on communicating the dynamic opportunity your idea offers and how you plan to capitalize on it.  
ركز على التواصل و الربط بين الفرص الديناميكية التي تقدمها فكرتك وكيفية التخطيط للاستفادة منها.
- ❖ Hook investors quickly with an up-front explanation of the new venture, its opportunities, and the anticipated benefits to them.  
جذب (اصطياد) المستثمرين بسرعة مع شرح مقدم للمشروع الجديد، وفرصه، والفوائد المتوقعة لهم.

# Tips for Making the Pitch

(continued)

- ❖ Use visual aids. استخدم الوسائل البصرية
- ❖ Follow the 10/20/30 rule for PowerPoint presentations.  
اتبع القواعد 10/20/30 لعروض بويربوانت. ” وهذا يعني 10 سلايدات يتم الشرح عنهم في 20 دقيقة أو أقل ويكون الخط كبير وواضح وحجمه 30 ”
- ❖ Explain how your company's products or services solve some problems and emphasize the factors that make your company unique.  
توضيح كيف تحل منتجات شركتك أو خدماتها بعض المشاكل وتأكيد العوامل التي تجعل شركتك فريدة من نوعها.
- ❖ Offer proof. قَدِّم أدلة وإثباتات
- ❖ Hit the highlights. قدم النقاط الرئيسية ”أي لا تتعمق كثيراً“
- ❖ Keep the presentation “crisp.” اجعل العرض التقديمي ”هش“ أي مرن و ممتع

# Tips for Making the Pitch

(continued)

- ❖ Avoid the use of technical terms that will be above most of the audience.  
تجنب استخدام المصطلحات الفنية أمام الجمهور.
- ❖ Remember to tell lenders and investors how they will benefit.  
تذكر أن تخبر الممولين والمستثمرين كيف سيستفيدون من المشروع .
- ❖ Be prepared for questions. كن مستعداً للأسئلة
- ❖ Anticipate questions and prepare for them in advance.  
توقع الأسئلة واستعد لهم مقدماً.
- ❖ Focus your answers on what's important to lenders and investors.  
ركز إجاباتك على ما هو مهم بالنسبة للممولين والمستثمرين.
- ❖ Follow up with every lender and investor to whom you make a presentation.  
تابع مع كل مُمول ومستثمر الذين قمت بتقديم العرض التقديمي لهم .