

منشآت  
monsha'at

المهبة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة  
Small & Medium Enterprises General Authority

## دليل إعداد خطة المبيعات



# المحتويات

بحث السوق

أهداف خطة  
المبيعات

مقدمة

التخطيط لتحقيق المبيعات

توقعات المبيعات  
والأهداف

من مبادئ النجاح في ريادة الأعمال أو تحقيق نشأة صحية للمنشآت بشتى أنواعها هي دراسة حالة مبيعاتها من خلال خطط وأهداف يتم رسمها حسب الإمكانيات للوصول إلى هدف تسمو به المنشأة وتحقق بذلك رضا الجمهور ورغبتهم القاطعة بالتعامل معها بالإضافة إلى دراسة مايمكن أن يتقاطع مع خطة المبيعات من فئة مستهدفة وعقبات محتملة قد تعيق تحقيق المرجو منها إضافة لها دراسة الخطط بشكل دوري وتحديث استراتيجيات المبيعات.

### عند الإلمام بهذه النقاط يمكنك التساؤل عن ماهية خطة المبيعات؟

هي توقعات سنوية أو شهرية لمستوى المبيعات المرجو تحقيقه خلال فترة زمنية محددة، حيث الإلمام بالنقاط السابقة يجعل المنشأة جاهزة في تحديد اهدافها، والفئة المستهدفة، كيفية إيجاد عملاء جدد أو التفاعل مع عملائها، إلى جانب تحديد تقنيات عالية المستوى إذ أنها ذا تأهمية كبرى لدعم نمو المنشأة والحفاظ على استقرارها وتحسين خططها الاستراتيجية

## أهداف خطة المبيعات

التحرك نحو الوصول إلى نمو فعلي مستدام للأعمال ، وتتطلب توفر استراتيجية مبيعات فعالة، وتبدأ بإعداد خطة مبيعات تتحرك نحو تحقيق:

- 01 تقييم الأهداف بطريقة دورية وتطوير أساليب المبيعات.
- 02 تحديد آليات المبيعات والتي تتناسب مع السوق المستهدف.
- 03 الميزانية المتاحة والخطوات اللازمة للوصول للأهداف.
- 04 اختيار آليات المبيعات للفريق.
- 05 تحفيز وتنشيط فريق المبيعات.
- 06 اختيار عدد من أهداف المبيعات للأعمال.

قد تكون خطة المبيعات هي أحد مكونات خطة تسويق للمنشأة، أو خطة مستقلة لفريق المبيعات، وبالغالب يتم مراجعة وتطوير خطط المبيعات بشكل دوري كل نصف عام أو كل عام.

عند إعداد خطط للمبيعات للمنشأة فيجب توضيح رؤية وأهداف المنشأة حول المبيعات والتركيز على الاستراتيجيات التي يتم تحديدها لتحقيق الأهداف إلى جانب البيانات التالية:

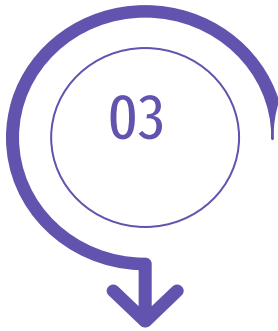
أنواع العملاء في كافة الشرائح.

الشرائح السوقية المستهدفة.

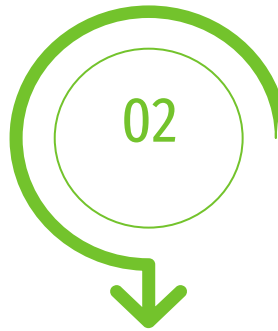
تصنيف الشرائح تبعاً للمبيعات المحققة أو المحتملة.

بيانات وأرقام كل شريحة.

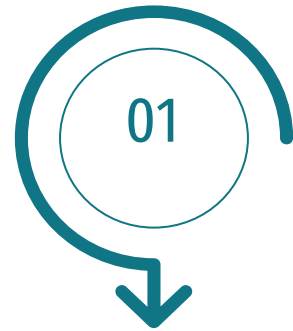
بعد ماتم دراسة السوق وفق الأهداف المحددة سابقاً، لابد من الأخذ بالاعتبار طريقة تحديد الفئة المستهدفة بدقة عالية، وتكون المنشأة على إطلاع كامل بالمنافسين وماهية منتجاتهم؟ وذلك لتستطيع التعامل معهم ومنافستهم، إضافة إلى تحديد المناطق الجغرافية ذات الاستهلاك العالي، وحتى يتم ذلك لابد من معرفة هذه الأساسيات وتحليلها:



تحليل المنافسين  
(SWOT)



الوضع الحالي  
للسوق بتحليل  
(SWOT)



أسباب وجود طلب  
على المنتج

بالنسبة إلى وجود خطة تسويق سيؤثر على طريقة المبيعات بدءاً من الاستراتيجية وصولاً للتسويق:

1. بناء سمعة تجارية للمنتج.
2. زيادة وعي العملاء بقدرة المنتج بتوفير احتياجاتهم.
3. تفسيرات السوق.

# أهداف خطة المبيعات

يمكن وصف العوامل التي تؤثر في خطة المبيعات لتضمينها في قائمة يمكن أخذها بالاعتبار عند وضع الاستراتيجيات والأهداف لتحقيقها وهي:

- 01 العدد المتوقع من العملاء الذين سيتم الحفاظ عليهم.
- 02 قدرات المنافسين.
- 03 القدرة على المنافسة المتوفرة للمنشأة.
- 04 الموارد المطلوبة لتوفيرها والتمكن من استمراريتها للتأكيد على العمليات المطلوبة.
- 05 التكلفة اللازمة للعاملين والمواد.

## توقعات المبيعات والأهداف

من خلال أبحاث السوق وسجلات المبيعات المحققة يمكن التنبؤ بالمبيعات القادمة يمكن البدء بتطوير حلول للتسويق الرقمي وزيادة الوعي لدى الدعم الفني الخاص بالفريق مما يساهم لزيادة إيرادات المبيعات خلال الفترة القادمة. رسم الأهداف للمبيعات التي يتم تحقيقها، ولضمان الحصول على جودة أفضل للتوقعات وأدقها في البيانات لابد أن يتوفر:

### سجل المبيعات

يوفر السجل البيعي السنوي لكل المنتجات تحديد التحسينات على الاستراتيجيات البيعية ويمكن الاحتفاظ بسجلات سنوية، ربع سنوية، شهرية، وأسبوعية. أما إذا كانت المنشأة جديدة فستعمل أبحاث السوق على توفير مجموعة من السجلات حول مبيعات المنشآت المماثلة.

### توقعات المبيعات

من خلال أبحاث السوق وسجلات المبيعات يمكن التنبؤ بالمبيعات الشهرية. ويجب أن تتضمن التوقعات:



# توقعات المبيعات والأهداف

## أهداف المبيعات

هي ترجمة لحجم المبيعات الذي يجب تحقيقه خلال فترة زمنية محددة وصولاً لنقطة التعادل ثم تحقيق الأرباح. ويتوجب تحديد الأهداف البيعية المقبلة بشكل شهري أو ربع سنوي بحسب المنتج أو خط الإنتاج.

## التخطيط لتحقيق المبيعات

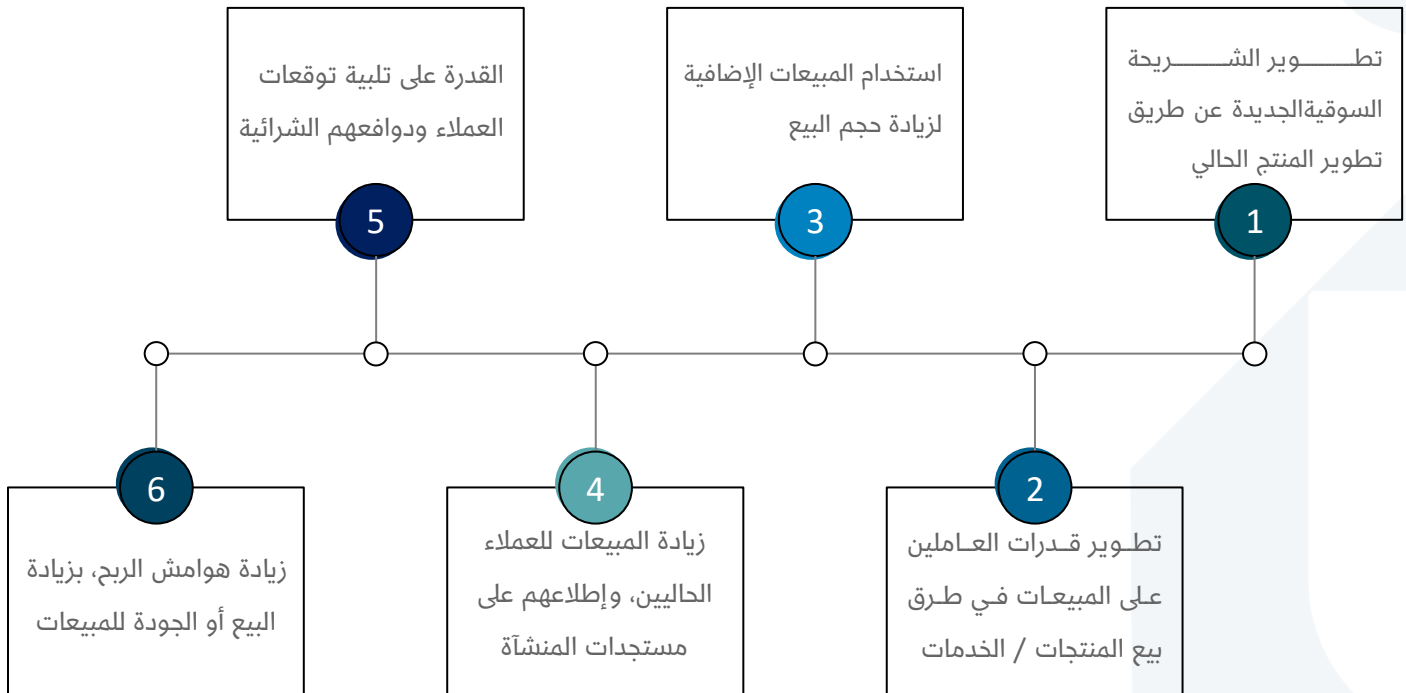
بعد رسم الأهداف البيعية، يمكن الآن وضع الاستراتيجيات والأساليب والإجراءات للوصول لتلك الأهداف.

# التخطيط لتحقيق المبيعات

## استراتيجيات زيادة المبيعات



لا توجد استراتيجية موحدة لزيادة المبيعات بشكل ملحوظ في المنشآت، إذ أن هناك العديد من استراتيجيات زيادة المبيعات التي يمكن استخدامها لتطوير المبيعات وكسب ثقة العملاء والاحتفاظ بهم. ستعتمد طريقة الحصول على مبيعات في النهاية على العديد من العوامل، على سبيل المثال لا الحصر.



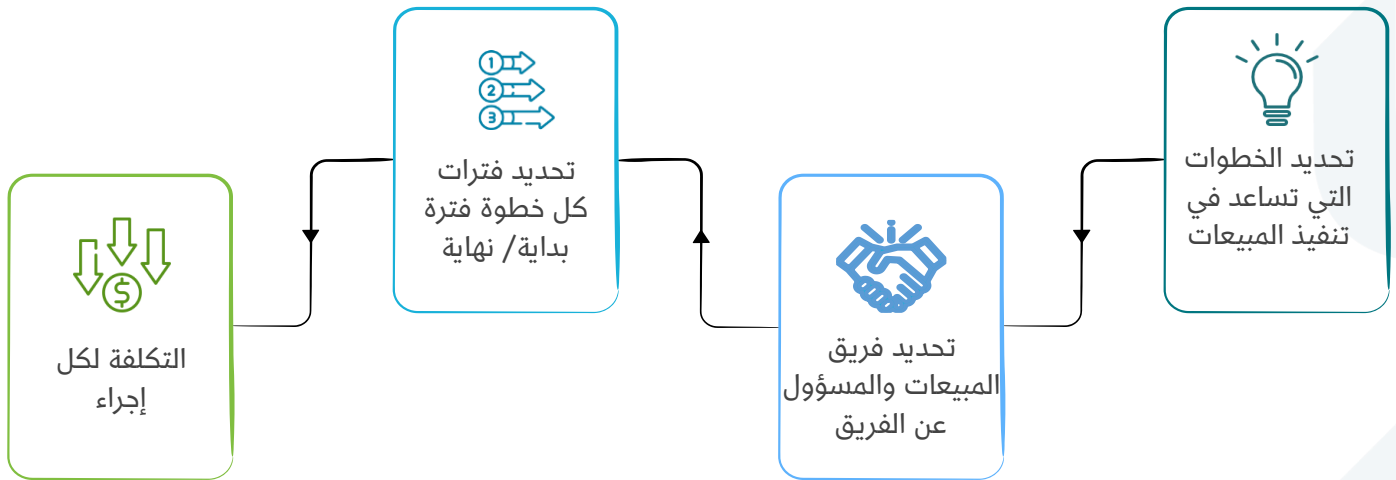
## تقييم خطة المبيعات



ينبغي أن تكون خطة المبيعات واضحة الأهداف ودقيقة، بحيث تتضمن استراتيجيات لزيادة المبيعات وكسب ولاء العملاء وهنا تنقسم الاستراتيجيات إلى الحصول على أعمال جديدة / عملاء جدد أو نمو الأعمال الحالية وتطويرها. **بالتالي تنفيذ خطة المبيعات على:**

- تعمل كأداة مراقبة على أداء المبيعات وإجراء التعديلات على الرؤية العامة على المنشأة وطريقة عملها.
- رسم الأهداف التسويقية وتحديد مؤشرات الأداء الرئيسية وتحديد النتائج المتوقعة.
- تحديد آلية تتبع ومراقبة أداء المبيعات بشكل منتظم، وتحديد المسؤول عن التسجيل والتحقق من النتائج.

## إجراءات تنفيذ خطة المبيعات



## الميزانية



1. تخصيص ميزانية للإجراءات خطة المبيعات.
2. تحديد التكلفة الإجمالية للخطة.
3. التأكد من توفر ميزانية للتنفيذ.



## وصف الخدمة

خدمة إلكترونية تهدف لدعم رواد الأعمال وملاك المنشآت الصغيرة والمتوسطة والمهتمين في مجال الأعمال عن طريق إثرائهم بالمعرفة اللازمة من خلال توفير أدلة الكترونية وكتيبات ونماذج تحتوي على أفضل الممارسات والمعلومات القابلة للتطبيق والتي تساعد على تطوير الأعمال واستدامتها.

## أهداف الخدمة

- توفير أدوات تخطيط الأعمال عن طريق وثائق استرشادية تساعد على ترتيب وتبويب المعلومات مثل دراسة الجدوى وخطة العمل.
- توفير مصادر تساعد على رفع جاهزية المنشآت لدراسة الأسواق والقطاعات والتعريف بفرص النمو.
- إتاحة المعلومات والإرشادات الموجهة لمجتمع الأعمال التي تقدمها منشآت والجهات الأخرى الحكومية والخاصة.

## أبرز ما تقدم الخدمة:

### الأدلة والكتيبات

هي محتويات مكتوبة بلغة سهلة وتشمل انفوجرافيك ورسومات توضيحية تهدف إلى التعريف بوظائف الأعمال أو أفضل الممارسات.

### النماذج والأدوات

وثائق استرشادية تساعد على ترتيب وتبويب المعلومات وتحتوي على خانات وإرشادات لتعبئتها واستخدامها.

### الروابط

روابط للجهات الحكومية والخاصة التي تحتوي معلومات وإرشادات وخدمات تفيد رواد الأعمال وملاك المنشآت الصغيرة والمتوسطة.



منشآت  
monsha'at  
الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة  
Small & Medium Enterprises General Authority