

إبدء عامك الجديد بخطة

كتابة الخطة السنوية

عشرة مراحل يجب ان تمر بها لتنجح في كتابة خطة وتطبيقها

عبدالرحمن حسام زيدان

هذا الكتيب الصغير يحمل مفعول كبير

ع زيدان

تعرف على مؤسس عيادات التجارة الالكترونية



عيادات التجارة الإلكترونية

عبدالرحمن حسام زيدان

بدأ عبدالرحمن حسام زيدان العمل عام 1996 وكان يبلغ من العمر 10 سنوات وبدأ دراسته الجامعية عام 2004 في مجال التسويق وتخرج سنة 2010 ويحمل شهادتين في التسويق وبدأ خبرته في مجال التسويق والتجارة الالكترونية من ذلك الوقت ، درس سوق الشحن البري والجوي والبحري وعمل في شركة عالمية للشحن السريع العالمي ، سافر ليتعلم أنظمة الشركات في مجال التسويق الى الولايات المتحدة الامريكية ، الامارات ، السعودية، اليمن . وقام بتأسيس عدد من المشاريع الالكترونية لافراد عبر مواقع التواصل الاجتماعي ، وقد درب خلال عام عبر الانترنت اكثر من 300 تاجر مبتدأ في إنشاء متجرهم المستقل ومساعدتهم على تأسيس نظام تسويقي يساعدهم في تجارتهم ، وقدم استشارات لاكثر من 10 الاف شخص عبر مواقع التواصل الاجتماعي ، لافراد والمؤسسات في مجال نقل النشاط التجاري على ارض الواقع الى التجارة الالكترونية ومساعدت الشباب لبدء اعمالهم عبر الانترنت، وهو مؤسس عيادات التجارة الالكترونية وشريك في أكاديمية إي أميرا للتجارة الالكترونية www.eAmira.com ، وينتظر بشغف مساعدت المهتمين وهدفه في الحياة " المساعدة في حل نسبة 10% من البطالة في الوطن العربي " ضمن تعليمهم الفكر المتطور في جلب الدخل عبر الانترنت والنهج التسويقي الصحيح .

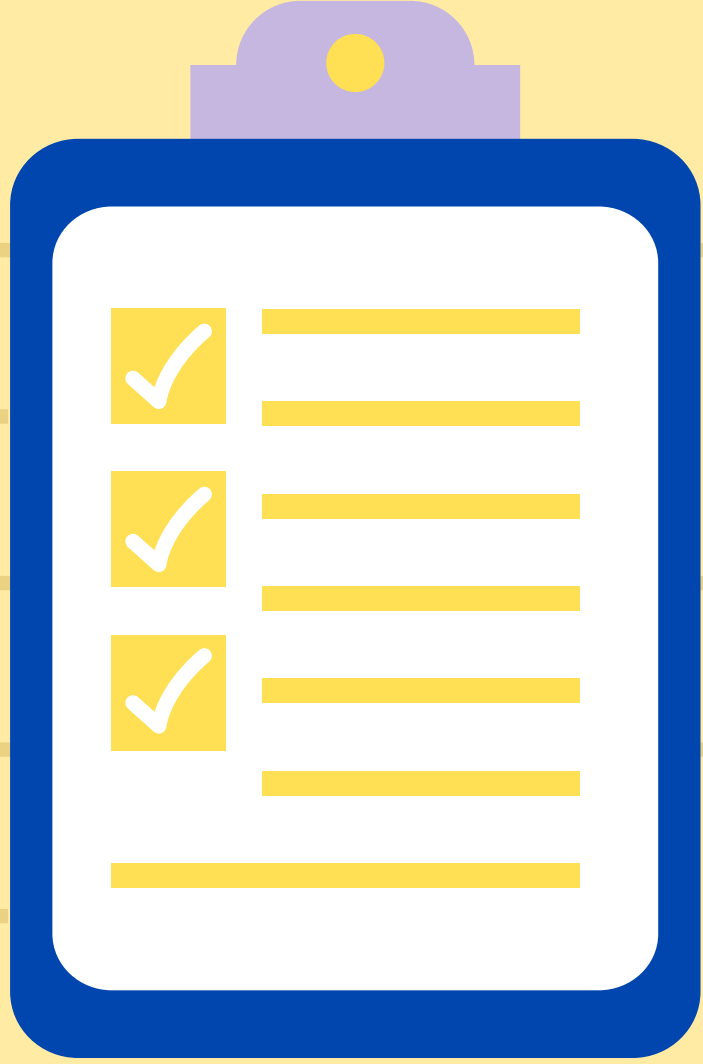
جميع الحقوق محفوظة لدى eAmira للتجارة الالكترونية

ع زیدان

أقوال عبدالرحمن زيدان من اجلك : "كن كالماء في طريقك للنجاح , تخطى كل شيء ولا تتوقف ."

الفهرس

1. تعريف الخطة السنوية
2. المرحلة الاولى : مرحلة تحديد من انت اليوم
3. المرحلة الثانية : هدفك بعد خمسة سنوات
4. المرحلة الثالثة : تقسيم السنوات الى خمسة اقسام
5. المرحلة الرابعة : التركيز على السنة الاولى
6. المرحلة الخامسة : تقسيم السنة الاولى الى 12 جزء
7. المرحلة السادسة : تحديد الهدف الاول ثم الذي يليه
8. المرحلة السابعة : تحديد الانشغالات الشهرية
9. المرحلة الثامنة : وضع المهام اليومية ثم نسخها لشهر
10. المرحلة التاسعة : تحديد القدرة على التطبيق
11. المرحلة العاشرة : كتابة الخطة السنوية
12. الخاتمة



تعريف الخطة

أقوال عبدالرحمن زيدان من اجلك : "النجاح لا يقتصر على الشهرة وعلى المال الكثير , بمجرد انك مسامح نفسك وتتطور يوميا فأنت في طريق النجاح ."

من معاني الخطة : المنهج , الطريق , الاسلوب .

وهنا نقصد : ما هو منهجك السنة القادمة , ما هي الطريقة التي ستتبعها لكي تنجح في السنة القادمة , ما هو الاسلوب الذي سوف تتبناه السنة القادمة

الخطة السنوية هي : الطريق الذي من خلاله سوف تصل الى تحقيق الهدف الذي قمت بوضعه في بداية السنة وهو قابل للقياس وقابل للتحقيق ويمكن لمسسه قبل البدء به.

كيف تحدد الخطة السنوية : من اجل وضع خطة ناجحة يجب ان تعرف اين انت اليوم وما هي قدراتك وما هي مهاراتك وانشغالاتك ثم تغربل المهم الى الالم وتضع الالم امامك وتحدد له ساعات للتطبيق ثم المراجعة اليومية ثم تكتب الخطة

صفحة للتطبيق العملي لهذه المرحلة

ع زیدان

أقوال عبدالرحمن زيدان من اجلك : " ليس من الخطأ ان تكون موظفا ولكن الخطة ان تموت موظفا إن كنت صاحب حلم كبير . "



المرحلة الاولى

مرحلة تحديد من انت اليوم

لكي تكتب خطة صحيحة يجب ان تجلس مع نفسك قليلا وتكتب ما هي اعمالك ونشاطاتك اليومية لكي تختار الانسب وتضع مهام جديدة تريد فعلها وذلك لتصل الى تحقيق الهدف الذي تريد تحقيقه السنة القادمة

مثال : احمد عنده صفحة على الفيسبوك يبيع فيها العسل الطبيعي ويقوم بمتابعة صفحته يوميا لمدة **ثلاث ساعات** , ويتواصل مع الزبائن عبر الفيسبوك **ثلاث ساعات** يوميا ايضا , ثم له ظرف اجتماعي يفصله عن عمله **اربع ساعات** , ويقوم بتوصيل العسل يومي للمنازل خلال **5 ساعات** , ويقوم بنشر صور لمنتجاته **ساعتين** يوميا وعطلة اسبوعية, يتبقى ل**احمد 7 ساعات** لينام .

اذا احمد لا يستطيع وضع خطة تطويرية للسنة القادمة, اذا اراد ان يبقى لوحده , اي خطة سنوية جديدة تحتاج لوقت اضافي وهذا يعني ان احمد يجب ان يقوم بتسليم اشغال الفيسبوك لموظف لكي يقوم بوضع خطة تطبيقية حقيقية يطور من مجاله.

جميع الحقوق محفوظة لدى eAmira للتجارة الالكترونية

صفحة للتطبيق العملي لهذه المرحلة

ع زفدان

أقوال عبدالرحمن زفدان من اجلك : "الموت لا تعلم متى يأتي فعش كأنك لا تموت واجتهد واعطي كل ذي حق حقه ."



المرحلة الثاني

هدفك بعد

خمسة سنوات

أنت على اعتاب سنة جديدة ، قم بوضع هدف كبير بعد خمس سنوات لكن تذكر المرحلة الاولى وخطها في ذهنك .

مثال : خليل يدرس تخصص التسويق وهو الان في السنة الاولى ، يعني بعد اربع سنوات سوف يصبح خريج تخصص تسويق .

قام خليل بفتح اكسيل سبت وكتب هدفه بعد خمس سنوات ان يكون تاجر الكتروني ناجح بدخل شهري 5000 الف دولار .

من هذا الاتجاه يبدأ خليل بترتيب امور حياته وتحديد المهام وتعلم التجارة الالكترونية اثناء دراسته فقد ركز على دراسته وتعلم التجارة وتطبيقها ليتطور كل سنة من 1000 الى 1000 الى ان يصل الى 5000 الف بالسنة الخامسة .

صفحة للتطبيق العملي لهذه المرحلة

أقوال عبدالرحمن زيدان من اجلك : "الحياة متغيرة
فجعل حياتك مرنة لكي تستمر ."



المرحلة الثالث

تقسيم السنوات الى خمسة اقسام

بعد تحديد الهدف الكبير تقوم بفتح خمس صفحات اكسيل نثيت ثم تكتب خطتك
السنة الاولى وتضع النتائج ثم تتبأ بنتائج السنوات الخمسة القادمة

مثال : سوسن تحب السفر من دولة الى اخرى كل سنة لتتعلم الجديد وتزيد من
علاقاتها الاجتماعية (للعلم سوسن تملك ثلاث متاجر الكترونية ناجحة ويستلم
هذه المتاجر ثلاث محمد واسلام وهدى وهم محترفون) .

بعدها قامت سوسن بفتح اكسيل نثيت وضعت في السنة الاولى انها سوف تسافر
الى الهند لتعلم فن الطبخ من اجل انتاج منتجات هندية معلبة لبيعها على متجرها
الاول , ثم كتبت انها ستسافر السنة الثانية الى تركيا لعمل علاقات عمل تجارية , ثم
السنة الثالثة سوف تسافر اما الى امريكا اوما الى كندا للتقدم الى اقامة دائما , اما
السنة الرابعة سوف ترجع الى بلدها للاستقرار وترتيب الامور , ثم السنة الخامسة
سوف تسافر الى مصر .

ملاحظة : هذه الخطة هي منهجية وطريقة للتطوير وتحقيق الاهداف وهذا لا يعني
تطبيق كل ما تم ذكره لان الظروف والاحوال تختلف فمن شروط الخطة السنوية هو
المرونة , ومن اكثر الناس الذين فشلوا في تحقيق الخطط انهم ارادوها مثلما
كتبوها ولم يعلموا ان كل يوم هناك تغيير فإن لم تكن خطتك مرنة لن تستمر .

صفحة للتطبيق العملي لهذه المرحلة

ع زيدان

أقوال عبدالرحمن زيدان من اجلك : "النجاح بالتركيز
بالتركيز بالتركيز والتركيز يعني شيء واحد كل يوم
مع تطوير."

المرحلة الرابع



التركيز على السنة الاولى

قم بتلوين السنة الاولى بلون اخضر والسنوات الاربعة التي تليها بلون
احمر ولا تنظر اليه الا بالشهر 12 من نهاية الخطة الاولى .

مثال : قررت والدة الطفلة لولو ان تقوم بتطوير من مهارات لولو التي تبلغ
من العمر سبعة سنوات ويكون في عدت اتجاهات , الاول : تعليمها فن
الرسم بالسنة الاولى والثانية تعليمها الثقافة المالية للاطفال وسوف
تعتمد على خبرة زوجها الذي يعمل بالمتاجرة عبر الانترنت , والسنة الثالثة
تعلمها التيكوندوا والرابعة السباحة والخامسة القراءة .

ولان ام لولو تعلم ان التركيز هو اهم شيء فقامت بتعليم لولو اساسيات
الفن عبر برنامج سنوي , وكل ما تذكرت السنة التي تليها تقوم بالرجوع الى
مدونتها التي كتبت عليها : النجاح بالتركيز بالتركيز والتركيز يعني
شيء واحد كل يوم مع تطوير .

وهكذا تستمر ام لولو .

صفحة للتطبيق العملي لهذه المرحلة

ع زیدان

أقوال عبدالرحمن زيدان من اجلك : "المرونة مونة فإذا انتهت المونة ذهبت المرونة وفي وضوح اكثر فإن المرونة غذاء اذا وضعته في شنطتك سوف تنجح ويذهب التوتر."

12

المرحلة الخامس

تقسيم السنة الاولى الى 12 جزء

العقل خلقه الله مقسم الى اجزاء وكل جزء له مهمة , وهنا دورنا بعد التركيز هو تقسيم السنة الى 12 شهر وكل شهر في اكسيل شيت .

مثال : ابو سليم عنده محل مواد بناء وقرر ان يدخل التجارة الالكترونية لكنه لا يعرف شيء فيها ولا يعلم كيف يخطط , فستشار متخصص في هذا المجال واخبره انه لا يريد ان يضع اي شخص يقوم بكتابة الخطة الا هو , فاخبره المستشار بالطريقة وهي :

ان يفتح دفتر ويقسمه الى 365 صفحة وكل 30 صفحة يضع على راس الصفحة علامة مختلفة عن الاخرى ويبدأ يكتب كل يوم ماذا سيفعل, طبعا ابو سليم يتذكر المراحل العشرة كاملة ويعلم ماذا يفعل لانه تعلم !

بعدها انهى ابو سليم كتابة 365 صفحة توتر ولكنه تذكر !

تذكر قول المستشار حينما قال : "المرونة مونة فإذا انتهت المونة ذهبت المرونة وفي وضوح اكثر فإن المرونة غذاء اذا وضعته في شنطتك سوف تنجح ويذهب التوتر"

صفحة للتطبيق العملي لهذه المرحلة

ع زیدان

أقوال عبدالرحمن زيدان من اجلك : " حدد هدف واحد طبقه وانجح به خير من تحديد عشرة اهداف وتطبيقها وعدم النجاح بها . "



المرحلة السادسة

تحديد الهدف الاول ثم الذي يليه

الان انت اقتربت من كتابة الخطة السنوية وكل ما ذكرنا هو ترتيب وتوضيح لما ستكتب , توقف قليلا ! خذ نفس ! ثم ضع هدف واحد تريد تحقيقه في نهاية السنة .

مثال : شركة محلية تريد زيادة الموظفين وخصوصا قسم التسويق وعندها اهداف اخرى خلال السنة , لكنها تعلم ان الاهداف يجب ان تنفصل عن بعضها وتقدم الاهم على المهم .

فكان من الاهم ان توظف متخصص تسويق عدد 3 على ان توظف ثلاث عمال لتنظيف المكاتب !

فقدمت الاهم على المهم حسب خطتها وجعلته مكتوب على لوحة المكتب , ثم رتبت تواريخ من نشر اعلان التوظيف خلال الشهر الاول ثم استقبال الطلبات اثناء الشهر الثاني ثم المقابلات اثناء الشهر الثالث ثم التعيين الشهر الرابع ثم ترتيب المهام الشهر الخامس ثم متابعة النتائج الشهر السادس ثم امتحان الثلاث مسوقين الشهر السابع ثم تعيين المدير الشهر الثامن ثم اعطاء فرصة ثلاث شهور للمدير ثم الجلوس بالشهر ال 12 لتقييم النتائج , طبعا كله بمتابعة دورية واجتماعات يومية

صفحة للتطبيق العملي لهذه المرحلة

ع زيدان

أقوال عبدالرحمن زيدان من اجلك : "في بعض الاحيان تحتاج الى التنازل عن شيء تحبه مقابل شيء سوف يقوم بتطويرك بطريقة خرافية ."



المرحلة السابع

تحديد الانشغالات الشهرية

كم ساعة انت مشغول كل يوم وكم مجموعها بالشهر وكم تستطيع توفر وقت لممارسة تطبيق الهدف المحدد

مثال : مدرسة في شرق اسيا تقوم في تدريس منهج غير حكومية يعتمد على الذكاء وتطوير المهارات المعرفية .

هذه المدرسة لها خطط سنوية دورية وكل خطة مقسمة الى 12 جزء وكل جزء مقسم الى 30 فرع وكل فرع مقسم الى ساعات والساعات محدد حسب الاهم فالهم .

بعد جمع الساعات وجدت المدرسة انه يتوجب عليها التنازل عن هدف من الاهداف لكي تستطيع تحقيق الهدف السنوي المحدد .

في بعض الاحيان تحتاج الى التنازل عن شيء تحبه مقابل شيء سوف يقوم بتطويرك بطريقة خرافية

صفحة للتطبيق العملي لهذه المرحلة

ع زیدان

أقوال عبدالرحمن زيدان من اجلك : "لكي تُولف صفحة اعطي لها وقت لا يقل عن ثلاث ساعات "

 Tasks

المرحلة الثامنة

وضع المهام اليومية ثم نسخها لشهر

تذكر ان تربط بين المراحل العشرة لتستطيع كتابة الخطة السنوية ,
يمكنك مراجعتي لاي استفسار .

المهام اليومية ثم الاسبوعية ثم الشهري توصلك الى السنة .

مثال : لكي تكتب الخطة السنوية يجب ان ترسم الطريق اول وتحدد كيف ستسير وما هي التحديدات والقدرات ثم تضعها امامك وتكتب على اساسها الخطة وهذا ما فعله جورج عندما قرر ان يُولف كتاب جديد خلال السنة .

قرر جورج ان يكتب خطة سنوية لتأليف كتاب ولكنه يعلم انه لا يستطيع ذلك الا اذا عرف كم ساعة يومية يريد ان يخصص لهذا الشئ .

فقام بتقسيم $365 / 2 = 182$ يوم كتابة , اي كل يومين يكتب صفحة ولكي يكتب صفحة يحتاج الى 10 ساعات والسبب في ذلك هو انه كل يوم يتخيل الكتاب الكامل وصفحاته 182 وكل موضوع وكيف سيربط الاحداث .

لكي تُولف صفحة اعطي لها وقت لا يقل عن ثلاث ساعات

صفحة للتطبيق العملي لهذه المرحلة

ع زیدان

أقوال عبدالرحمن زيدان من اجلك : " إن لم تملك اي قدرة
على التطبيق فلا تكتب اي خطة ."



المرحلة التاسعة

تحديد القدرة على التطبيق

الاهداف مربوطة بالمرونة مربوطة بالاستمرار مربوطة بالوقت
وايضا مربوطة بالقدرة , ان لا تملك القدرة على التطبيق فلا تكتب
اي خطة .

مثال : أميرة تملك اكاديمية متخصصة في تعليم التجارة
الالكترونية وخدمات اخرى , وتكتب خطتها من سنوات وتطبقها
بالطريقة الصحيحة .

كانت قبل تحديد الهدف تنظر لوقتها والمرونة في التحقيق
والقدرة على التطبيق , فإذا وجدت انه لا يوجد قدرة فلا تكتب
الخطة ولا تضع هذا الهدف لان التركيز على هدف واحد مع القدرة
على تحقيقه يمكنك تقسيمه على سنتين فتصبح الخطة السنوية
بنصف هدف , ومع الايام استطاعت تطبيق ذلك مع العاملين لديها
فاصبح لديها اهداف كثيرة قادرة على تطبيقها مع الفريق

صفحة للتطبيق العملي لهذه المرحلة

أقوال عبدالرحمن زيدان من اجلك : "الخطة ليست حروف تكتب بل اساليب تطبق."



المرحلة العاشرة

كتابة الخطة السنوية

يجب ان تتقن المراحل السابقة وتذكرها لكي تستطيع ان تنبي الخطة السنوية

كتابة الخطة السنوية

قم بفتح ملف إكسيل نشيت وورد واستخدم اكسيل نشيت للاتي : كتابة المراحل العشرة بمسمياتها وبجانبيها ما هو الغرض منها وكيف تقوم بتطبيقها يعني مثال : مرحلة رقم خمسة تقول : قسم السنة الاولى الى 12 جزء فتقوم بفتح اكسيل تقسم بها السنة الى 12 جزء , تعلم ذلك من المرحلة الخامسة المذكورة في هذا الكتيب .

وهكذا طبق كل شي ذكر في المراحل العشرة .

افتح ملف ورد Word و واكتب فيه الخطة بعد الانتهاء من تطبيق المراحل حسب الامثلة المذكورة .

اقرأ الخاتمة ضروري

صفحة للتطبيق العملي لهذه المرحلة

الخاتمة

إذا احسست بالتشتت ولا تستطيع كتابة الخطة حسب ما تعلمت في هذا الكتيب ، قم بعمل التالي :

افتح على جوالك ال Note واكتب بها هدف واحد ، مثل : سأجلب دخل عبر التجارة الالكترونية .

ثم ادخل على ال Calendar واكتب شئو بدك تعمل اول اسبوع كالاتي : اليوم بدي ابحت عن متخصص في التجارة الالكترونية ، قم بتحديد الساعات ومن ثم قم بتطبيق البحث .
ضع اكثر من متخصص امام عينيك واختارهم وهذا دورك في اليوم الثاني ، اليوم الثالث والرابع تاكد من اختيارك ، اليوم الخامس اشترى الكورس وهذا يعتمد على متابعتك للمتخصص .

الان ضع صح على ال Note الاول للاسبوع الاول لانك نجحت في تطبيق ذلك ، وهذه بداية نجاحك في السير على هدفك .

كرر هذا الطريقة على السنة كاملة بشرط تعرف كيف تمشي وكيف اطبق .

اي سؤال واي استفسار تواصل معي

صفحة كتابة الخطه الخاصة بك