



## الفصل الرابع

### خطة الأعمال



#### أهداف الفصل:

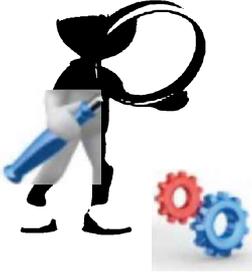
بعد دراسة هذا الفصل سيكون الطالب قادراً على أن:

- ✓ يعرف خطة الأعمال.
- ✓ يوضح الغرض من كتابة خطة أعمال جيدة.
- ✓ يعلل فوائد إعداد خطة الأعمال للمشروعات.
- ✓ يعدد العناصر الأساسية لخطة الأعمال.
- ✓ يصمم خطة أعمال.

## الوحدة الأولى: ما هي خطة الأعمال؟

إن تحويل الفكرة إلى مشروع يستدعي استخدام وسيلة عملية تحقق تطبيق هذه الفكرة على أرض الواقع، وهناك وسائل عدة مساندة لرائد الأعمال، يمكن الاستعانة بها، مثل نموذج الأعمال، وخطة الأعمال، وربما دراسة الجدوى الاقتصادية. وسيتم في هذا القسم التعريف بخطة الأعمال بطريقة مبسطة والتعرف على أساسيات إعدادها.

خطة الأعمال هي خارطة الطريق التي تنير للمشروع دربه، وتضع له معالم المسير. والمشروع الناجح هو ذلك المشروع الذي يسير وفق خطة محددة توصله إلى الأهداف المنشودة.



### تعريف خطة الأعمال

- خطة الأعمال عبارة عن وصف تفصيلي لما سيكون عليه المشروع في المستقبل.
- خطة الأعمال تُعدّ بمثابة رسم توضيحي يبين لك السبل التي يجب عليك أن تسلكها حتى تتمكن من تحقيق هدفك.



### فوائد خطة الأعمال

تحقق خطة الأعمال عددًا من الفوائد لرائد الأعمال منها:

1. تساعدك على ترتيب أفكارك؛ لأنها توضح لك المهام والأعمال التي يجب عليك القيام بها.

2. تساعدك على معرفة تكاليف المشروع والإيرادات المتوقع جنيهاً ومن ثم هل ستحقق أرباحاً من المشروع أم لا.
3. تساعدك على التعرف إلى السوق، وذلك عن طريق جمع معلومات عن السوق.
4. تساعدك على وضوح الطريق بسبب وضع الأهداف مكتوبة.
5. استطلاع الصعوبات والتحديات المتوقعة للاستعداد لها.
6. إظهار الجدية في العمل عن طريق تحديد المهام المطلوب القيام بها.
7. تسهيل تقييم المشروع من قبل الآخرين للحصول على دعم أو تمويل أو مشاركة.



إضاءة

### أهمية وجود الناصح والمرشد لك:

الناصح أو المرشد هو الذي يقدم لك -بشكل حقيقي- النصائح والإرشادات المستمرة والصادقة والخبيرة، ويساعدك على التغلب على أي استفسارات أو إجابات لما قد يواجهه مشروعك من مشكلات، وذلك كله في أغلب الأحيان من دون أي مقابل. فاحرص على البحث عن هؤلاء، فمن فوائدهم:

- أنهم بمثابة طوق النجاة والملاجئ الدائم والأمين لك: بعملك بوصفك رائد أعمال، فقد لا يتوافر لديك رئيس أو قائد لكي تلجأ إليه للنصيحة أو لتوجيهك إلى الطريق السليم.
- هم طريق لتوسعة شبكتك وعلاقاتك الاجتماعية: فالناصح إن كان رجل أعمال فمن المؤكد أن له شبكة كثيفة من العلاقات، وبمعرفتك به فهو يتيح لك فرصة الدخول إلى تلك الشبكة.
- بناء علاقات طويلة الأجل تتميز بالثقة: في أغلب الأحيان لا يوجد لدى الناصح أي دوافع خفية، فليس لديه منتجات أو خدمات يبيعها لك؛ لذا فإن إضافة ذلك مع ما لديه من خبرات يوفر أساساً جيداً من الثقة فيه تتطور بمرور الوقت، وتصبح أقوى.

أرشدني: [Arshdny.com](http://Arshdny.com)

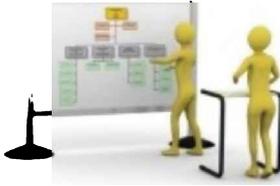
# الوحدة الثانية: مكونات خطة الأعمال

تتكون خطة الأعمال من ستة عناصر مهمة تظهر في الشكل الآتي، وهي:

- 1 الملخص التنفيذي
- 2 وصف المشروع ومنتجاته
- 3 وصف السوق
- 4 خطة التسويق
- 5 وصف للإدارة وإنجازتك ومهاراتك
- 6 التقديرات والمؤشرات المالية

1. **الملخص التنفيذي:** وهو يهدف إلى إقناع القراء بأن مشروعك يستحق التشجيع والدعم، ويجب أن يشجع القارئ على الاستمرار في قراءة الخطة. وتكتب فيه مختصراً عاماً للنقاط الرئيسية في خطة الأعمال. ويجب أن يكون مختصراً، ولا يزيد على صفحة واحدة.

2. **وصف تفصيلي عن المشروع:** تتنوع درجة التفصيل لما تقدمه في هذا الجزء بناء على نوع المشروع الذي ستبدؤه، ومن سيقراً الخطة، إلا أن وصفك يجب أن يتضمن نقاطاً معينة مثل:



- ما هو المنتج الذي ستقدمه؟
- ما هي المواد الخام والآلات المطلوبة؟
- ما عدد الموظفين لديك؟ وما العمل الذي سيقوم به كل منهم؟

• ما عدد الساعات التي ستعملها في المشروع؟

• أين سيكون موقع المشروع؟

**3. وصف السوق:** ويقصد به تحديد عملائك (زبائنك) ممن سيشترون منتجك. وتبين أن هناك عددًا كافيًا من العملاء سيشترون منك. فحتى في أكثر المشروعات ابتكارية، قد يفضل المشروع إذا لم يجد العدد الكافي من العملاء.



ويتضمن وصف السوق تحليل المنافسين لك في السوق، وما هي نقاط قوتهم، وهل تتميز أنت عنهم بشيء. وما هو هذا التمييز؟ وهل هذا التمييز له قيمة مقدرة عند العملاء؟

**4. وصف لخطة التسويق:** لقد أظهرت فيما سبق أن

هناك أفرادًا سيشترون ما تقدمه من منتج، ولكنك لم تنته بعد، فالمستثمرون أو الداعمون لك يرغبون في معرفة كيف ستصل إلى عملائك بطريقة ناجحة؟



إن الإجابة عن هذا السؤال تكون بوضع خطة التسويق المناسبة لمشروعك وميزانيتك.

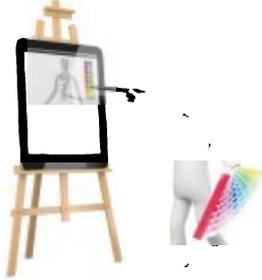
فمثلًا إذا كانت سلعتك موجهة إلى كل الأطفال في عمر من ستة إلى عشر سنوات فإن توزيع منشور مصمم بشكل جميل وألوان جذابة في أماكن تجمع الأطفال قد تكون طريقة فعالة في الوصول إليهم.



ففي هذا القسم من الخطة تبين كيف الوصول إلى عملائك باستخدام وسائل التسويق مثل المنشورات، والمطبوعات، والملصقات الإعلانية، أو التسويق من خلال مواقع الإنترنت، أو وسائل التواصل الاجتماعي، أو تطبيقات الجوال.

## 5. وصف للإدارة وإنجازاتك وقدراتك الشخصية: إضافة إلى ما توصلت إليه

حتى الآن في خطة الأعمال لمشروعك، يجب عليك إظهار معلومات الإدارة وحيث إن المشروع الصغير يتمحور حولك أنت بوصفك رائد أعمال فيجب أن تبين أنك الشخص المناسب لإنشاء المشروع وإدارته، وذلك من خلال عمل سيرة ذاتية تظهر إنجازاتك، وأي خبرات تكون لديك، وترتبط بالمشروع.



وأيضاً أي معلومات شخصية أخرى ترى أنها قد تزيد

من الثقة فيك بوصفك رائد أعمال صغير وقادر على تحقيق النجاح، كحصولك مثلاً على درجات مميزة في مقرر الحاسب الآلي في حال كان مشروعك مرتبطاً باستخدامات الكمبيوتر، أو مقرر اللغة الإنجليزية في حال تقديمك لخدمة دروس التقوية في اللغة الإنجليزية، أو عرض لبعض تصاميمك المميزة. في حال ارتباط مشروعك بالنواحي الفنية كتصاميم أو الطباعة.

## 6. التقديرات المالية: في هذا القسم من الخطة تضع بعض الأرقام المالية لإظهار

أن مشروعك سيتحول في الواقع العملي إلى مشروع مربح، فكل الأوصاف الوردية الجذابة لن تجعل مشروعك ناجحاً إذا أشارت الأرقام إلى احتمال الخسارة. ومن المهم أن تبين تكاليف البداية وكذلك تقديرات الربح أو الخسارة.

### أ. تكاليف البداية.



تبين في هذا القسم تقدير تكاليف البداية، وهو ببساطة حساب مجموع كل المصاريف التي سوف تتحملها قبل افتتاح مشروعك. وهذه المصروفات يجب تضمينها في خطة الأعمال لإعطاء صورة حقيقية عن كمية الأموال التي سوف تحتاج إليها لجعل مشروعك يظهر، ويبدأ في العمل.

## ب. تقديرات الربح أو الخسارة.

وفي هذا القسم تبين تقديرات المصروفات وأيضاً المبيعات المتوقعة التي يمكن أن تحققها خلال السنة الأولى للمشروع على أقل التقدير.

وأفضل طريقة لعمل استطلاعاتك المالية هي استخدام قائمة إكسل في جهاز الكمبيوتر الخاص بك، وإذ لم تكن قد استخدمتها من قبل فلا تنزعج فهي سهلة جداً. فقط اطلب من صديقك أن يعلمك كيفية استخدامها، أو حتى حاول أن تتعلمها أنت بنفسك. وفي أقل من ساعتين ستكون قادراً على البدء في عمل حساباتك المالية.

## ج. الميزانيات والمؤشرات المالية الأساسية

ومن أهمها ما يلي:

- **الميزانية العامة:** هذا التقرير يضع تصوراً لأصول النشاط (الشركة) ومسؤوليات المالكين وحصصهم على مدى ثلاث سنوات قادمة على الأقل.
- **قائمة الدخل:** يسلط الضوء على صايف أرباح أو خسائر النشاط خلال مدة تتراوح من 3 إلى 5 سنوات.
- **جدول تدفق النقد:** يوضح أين ومتى يتم إنفاق النقد وجمعه خلال ثلاث سنوات قادمة.
- **تحليل التعادل:** يوضح نقطة من الزمن تبدأ فيها الشركة في جني الربح، ويتم التوصل إلى تحليل التعادل عندما يكون إجمالي المبيعات معادلاً لإجمالي التكاليف.

استخدم النموذج الآتي لتصميم خطة الأعمال لمشروعك.

نموذج خطة الأعمال

التاريخ:

رقم الطلب:

Date:

Request Number:

A–Personal Data

أ. بيانات عن صاحب المشروع

اسم صاحب المشروع

Business Owner Name

رقم السجل المدني

Civil ID Number

الحالة  
الاجتماعية

الجنس Sex

تاريخ الميلاد DOB

/ /

العمر  
Age

Marital  
Status

المرحلة التعليمية  
Education

عمل Work

منزل Home

الهاتف Phone

جوال Mobile

فاكس Fax

البريد الإلكتروني Email

الرمز البريدي Postal Code

ص.ب. BOX P.O.

العنوان

Address

الشارع Street

المدينة City

رقم المنزل House Number

B- Project Data ب. بيانات عن المشروع

اسم المشروع Project Name
-----------------------------

نبذة مختصرة عن فكرة

المشروع

Abstract of Proposed

Project

1.	سبب اختيار المشروع
2.	(أهداف المشروع)
3.	Reasons for Choosing
4.	(the Project (Goals
5.	

موقع المشروع ( الحي -

المدينة)

ملاك المشروع OWNERS	الجهة المصدرة Issuing Agency	الترخيص License	م	التراخيص المطلوبة لبدء العمل Required Licenses
------------------------	---------------------------------------	--------------------	---	--

- |    |    |
|----|----|
| 1. | 1. |
| 2. | 2. |
| 3. | 3. |
| 4. |    |

The Product / Service المنتج / الخدمة

وصف المنتج / الخدمة النهائية للمشروع

Final Product / Service Description

التجهيزات التي يحتاج إليها المشروع

## السوق المستهدفة ووصف العملاء Target Market and Customer Description

السوق المستهدفة

Target Market

وصف العملاء

Customer Description

المنافسون في السوق

Marketplace Competition

عدد العمالة المطلوبة للمشروع:

الوظيفة	العدد	المرتب أو الأجر بالسنة
الإجمالي		

## C- Sources of Project Financing

## ج- مصادر تمويل المشروع

القيمة  
Value

البند  
Item

تمويل شخصي

Personal Financing

قرض من البنك

Bank Loan

مصادر أخرى

Other Sources

## C- Sources of Project Financing

## ج- مصادر تمويل المشروع

إجمالي رأس مال المشروع

Total Capital Required

	المؤشرات المالية المتوقعة للمشروع Financial Indicators
--	--

التاريخ  
Dateالتوقيع  
Signatureاسم صاحب المشروع  
Business Owner Name

--	--	--

المصدر [faculty.ksu.edu.sa/alshum](http://faculty.ksu.edu.sa/alshum)

## الوحدة الثالثة: مصادر المعلومات لإنشاء المشروع

البحث عن المعلومة الصحيحة هو أحد مقومات النجاح للمشروع، ومن أهم المدخلات التي تعين على اتخاذ القرار الصحيح. والبحث لا يقتصر على الفكرة المناسبة فقط، وإنما يشمل جمع المعلومات المفصلة التي تجيب عن الأسئلة الأساسية بوضوح. ومن ذلك يجب عليك أن تعرف السوق المناسب لفكرتك وأن تقوم بتحديد المنافسين ومعرفتهم، وما هو الشيء المميز لديك؟ وما هي نقاط ضعف مشروعك وقوته؟ كل هذا سيسهل عليك تحويل الفكرة إلى مشروع ناجح. وهل سيوجد أمامك عقبات لدخول السوق؟ وهل تعرف من أين ستحضر الآلات والمعدات وربما المواد الأولية؟

هذه الأسئلة وغيرها من المعلومات من المهم الإجابة عنها وتوافرها من مصادرها الموثوقة لاتخاذ القرارات الصحيحة في جميع مراحل المشروع. ومن المفيد أن تقوم بجمع المعلومات بنفسك والتعرف بذاتك إلى المجال الذي ستعمل فيه ومن هم المنافسون لك؟ فجمع المعلومات شخصياً يتيح لك التعلم واكتساب المعرفة اللازمة في المجال. وسيتيح لك التعرف إلى المصاعب وربما مفاتيح النجاح لدى من تقابلهم، وتسمع منهم.

ومن مصادر المعلومات المفيدة ما يأتي:

- 1. الغرف التجارية:** تُعدّ الغرف التجارية من المصادر التي لديها ثروة من المعلومات، وربما وجدت فيها بعض الأقسام واللجان التي تهتم مباشرة بفكرتك، ويتوافر لديها النشرات الدورية الخاصة والإحصاءات وأسأل عما إذا كان لديها الأدوات التي تساعدك على تأسيس مشروعك.
- 2. المعارض التجارية:** فكر جيداً في حضور المعارض التجارية ذات العلاقة بمشروعك أو فكرتك. الأمر الذي سيمكنك من الاتصال بمئات الأشخاص

الذين يشبهونك في التفكير، وكذلك الأشخاص الذين يقومون بالفعل بما تريد أن تقوم به بنجاح.

**3. المجلات التجارية:** لكل صناعة مجلة تجارية خاصة بتلك الصناعة. حاول الحصول على المجلة الخاصة بصناعتك، وكذلك احصل على العديد من الأعداد السابقة منها خاصة إن كانت معروضه على النت. وينبغي أن تكون قادراً على ملاحظة التوجهات الصناعية، ومعرفة الأخطاء لتجنبها، والتكاليف المستقبلية، وغير ذلك.

**4. المقابلات الشخصية مع المجرىين:** ليس هناك بالفعل شيء يضاهي التحدث مع الأشخاص المرتبطين بمشروعك المستقبلي. فهؤلاء يملكون المعلومة المطبقة والمجربة، وكما قيل «إسأل مجرباً ولا تسأل طبيباً»، وحاول أن تستهدف صنفين هما العملاء المستخدمون للمنتج، والمنافسون المحتملون.

**5. الخبراء والمرشدون:** حاول أن تستفد من الخبراء في إدارة الأعمال في الكليات والجامعات، واستفد من الجمعيات المهنية في مجال الأعمال، واحرص عن البحث عن التطبيقات التي يتواجد فيها المرشدون في مجال مشروعك (Mintors).

**6. الجهات الداعمة:** هناك جهات داعمة ومتخصصة في كل دولة لدعم رواد الأعمال والمنشآت الصغيرة. إحرص على التواصل معهم والاستفادة من خدماتهم الاستشارية والمعلوماتية، والتسهيلات التي يقدمونها.

**7. المكتبات:** المكتبات المتخصصة والعامه هي مصدر أساسي للمعلومات، وستجد في شبكة الإنترنت مكتبات إلكترونية تتيح لك جمع كثير من المعلومات حول إنشاء المشاريع. واستفد من قواعد المعلومات التي تعرضها المكتبات لمشتركيها، ففيها شروحا وتحليلاً كبيراً للأسواق وتوجهاتها وحاضرها ومستقبلها. هناك برامج قواعد معلومات تجعل من عملية البحث السوقي للمشروع أمراً سهلاً وميسراً.

**8. المجموعات والمنتديات عبر الإنترنت:** استفد من المجموعات في الإنترنت فستجد حتماً مجموعة مهتمة بمشروعك. وشارك في المنتديات بل ويمكنك إنشاء منتدى تطرح فيه كثيراً من الأسئلة التي تهتمك. والإنترنت مجال فسيح

ستجد فيه أيضاً مشروعات مشابهة، وتجد فيها نماذج جاهزة لخطط الأعمال، ودراسات الجدوى المصغرة، والخطط التنفيذية والتشغيلية، والأدوات والأجهزة وغيرها من المعلومات الضخمة التي ستوفر لك معلومات ضخمة.



### موقع مكتبة رائد الأعمال (alrowad.com)

مكتبة رائد الأعمال هي موقع مرجعي تعليمي للشباب المهتمين بريادة الأعمال تشرف عليه جمعية ريادة الأعمال، وتستهدف الطلاب والمعلمين في مرحلة التعليم الأولي (ابتدائي - متوسط - ثانوي) حيث يضم الموقع معلومات مفيدة وتوجيهات ونصائح عن ريادة الأعمال. ويتضمن الموقع نماذج وقوالب تتعلق بإنشاء المشروع الصغير، وكذلك يستعرض الموقع القصص والألعاب والمقالات والأدلة التي تساهم في نشر ثقافة العمل الحر. ويأمل المشرفون على الموقع أن يكون منصة للتواصل مع المهتمين والمتخصصين في ريادة الأعمال. يمكنك زيارة الموقع والاستفادة من المعلومات المتنوعة فيه.

# الوحدة الرابعة: البحث عن المعلومات على شبكة الإنترنت

لكي تنشئ مشروعاً صغيراً ناجحاً، وتديره، لا بد أن تتوفر لديك القدرة على التوصل إلى المعلومات المهمة على النت، واستخدامها لاتخاذ أفضل القرارات لمشروعك. وفيما يأتي نستعرض النصائح الخمس الأساسية للبحث بطريقة ذكية عن المعلومات:

## 1. تحديد الموضوع:



قبل أن تبدأ التعامل بطريقة عشوائية مع محركات البحث، وتبدأ في الكتابة على لوحة المفاتيح كلمات البحث، يجب عليك التوقف والتفكير. ونقطة البداية الأكثر أهمية هي تحديد نوع المعلومات التي تحتاج إليها.

هل أنت تبحث عن إحصاءات لتدعيم وجهة نظرك، أم تبحث عن آخر الآراء عن موضوع معين؟ بعد ذلك فكر في كل الكلمات المفتاحية لموضوعك. فمثلاً لو كنت تريد التوصل إلى معلومات عن استخدام الإنترنت في الإعلان، فسيكون ذلك من خلال اختيار كلمات مفتاحية مثل:



إنترنت، نت، ويب، مواقع الويب، تجارة إلكترونية، صناعة الإعلان، إعلانات الأعمال، الوسائط الإلكترونية، وغيرها.

## 2. تحديد نقطة الانطلاق:

يتضمن الإنترنت ثلاثة أنواع مهمة بوصفها نقاط انطلاق إلى حيث تريد الوصول من معلومات يحتاج إليها مشروعك، وهي:



**محركات البحث:** واحدة من أكثر نقاط الانطلاق شعبية هي استخدام محركات البحث مثل جوجل، وياهو، مع ملاحظة أن كل واحدة منهما تغطي جزءاً من الإنترنت، ولهذا فمن المفيد أن تستخدمهما معاً في بحثك.

**قواعد المعلومات:** الكثير من المعلومات على الإنترنت لا تكون متاحة عن طريق محركات البحث، أو دليل الموضوعات، بل تكون متاحة من خلال البحث فيما يطلق عليه قواعد المعلومات.

## 3. بداية البحث:

بالنسبة إلى بحثك عن معلومات متكاملة لوضع خطة الأعمال مثلاً، أو بحوث السوق، ابدأ بالبحث في التصنيفات الواسعة. قم بزيارة الدليل للموضوعات العامة المرتبطة بمشروعك لكي تفهم المصطلحات المستخدمة، وطرق تنظيم المعلومات.



## 4. تقييم ما توصلت إليه من معلومات:

في أغلب الأحيان يتم التفاوضي عن خطوة تقييم المعلومات. ربما أنت قد تشعر بالراحة لأنك وجدت المعلومات التي تحتاج إليها، ولكن هل هي دقيقة؟ وهل هي ملائمة من حيث الوقت؟



تعد خطوة تقييم المعلومات ضرورية لاتخاذ قرارات ناجحة لمشروعك. استعرض مؤهلات مقدم المعلومات، والمراجع التي اعتمدت عليها للحصول على المعلومات، والتاريخ الذي قدمت فيه، والهدف الذي تم نشر المعلومات به على الموقع.

#### 5. استفد من المعلومات الغنية في فيس بوك وتويتر:



إذا كنت تبحث عن مصدر جيد للمعلومات ووسيط اجتماعي أفضل، إذن اذهب إلى فيس بوك أو تويتر. فمعظم ملاك المشروعات الصغيرة على ثقة كبيرة بأن الوسائط الاجتماعية هي المكان على النت الذي يقضي فيه أغلب الأفراد أوقاتهم.

وهكذا فهذه هي النصائح الخمس الأساسية للبحث عن المعلومات على الإنترنت التي ستؤدي بك إلى التوصل إلى أفضل المعلومات اللازمة لمشروعك.

## تمارين وتطبيقات للمراجعة

### أولاً: أجب عن الأسئلة الآتية

1. إذا كنت سأقدم على عمل شيء ما، فهل أقوم بالتخطيط قبل البدء؟  
الإجابة:  نعم  لا

2. إذا كانت الإجابة بنعم، فلماذا تخطط قبل بدء العمل؟

3. إذا كانت الإجابة بلا، فلماذا لا تخطط قبل بدء العمل؟



4. ما هي الخطة؟

### ثانياً: مراجعة المفاهيم:

1. ما الذي تقدمه لك خطة الأعمال بوصفها خريطة طريق لمشروعك؟
2. حدد عناصر خطة الأعمال.
3. اذكر مصدرين على النت للمعلومات اللازمة لكتابة خطة الأعمال.

## حالة للنقاش) مشروع هالي

يُعدّ تقديم خدمة جليسة أطفال هو المشروع الأول لكثير من رائدات الأعمال الصغيرات من الطالبات في بعض الدول. وفي العادة، فإن معظم جليسات الأطفال في دول الغرب يذهبن إلى منازل الأطفال، إلا أن الشابة الإنجليزية (هالي) كانت لديها فكرة مختلفة. فقد قررت أن تقدم خدمة جليسة أطفال، ولكن بمنزلها الخاص، بحيث يأتي إليها أربعة من أطفال الجيران يقضون معها عددًا من الساعات. وبهذا، فإن الأطفال سوف يلعبون معًا، ما يمكنها من التخلي عن فكرة ذهابها إلى منزل كل طفل وإزالة الحرج لها في ذلك.

وكانت (هالي) تحصل على 10 ريالات مقابل كل طفل يبقى لديها ساعتين، ومن ثم كان إيرادها عن أربعة أطفال 40 ريالاً (10 ريالات  $\times$  4 أطفال = 40 ريالاً).

وكانت (هالي) تقوم بذلك مدة يومين في الأسبوع، ما ترتب عليه إيراد أسبوعي لها قدره 80 ريالاً (40 ريالاً أسبوعياً  $\times$  أسبوعين = 80 ريالاً).

بينما كان مجموع تكاليف (هالي) الأسبوعية في شراء العصائر والألبان للأطفال هي 20 ريالاً أسبوعياً. وبهذا، فإن أرباحها الأسبوعية وصلت إلى 60 ريالاً (80 ريالاً إيراد - 20 ريالاً مصاريف = 60 ريالاً أرباح).

وقد أمكن لـ (هالي) أن تضاعف من أرباحها عن طريق العناية بمجموعة أخرى من أربعة أطفال في يومين آخرين من الأسبوع. وأيضًا من خلال تقديمها لخدمات جليسة الأطفال في إجازة نهاية الأسبوع يومي السبت والأحد بالسعر نفسه.

**السؤال:** لنفترض أنك رائد أو رائدة أعمال. فبماذا تتصحين (هالي) لتحويل فكرة مشروع جليسة الأطفال إلى فرصة لمشروع مربح؟