

fógraíochta a phleanáil go cúramach agus a athfhógairt go leanúnach chun an tionchar is fearr a imirt.

Díolacháin phearsanta: Bíonn straitéis um dhíolacháin phearsanta an-éifeachtach agus riachtanach nuair a chaitear táirge a mhíniú chun go dtuigfeadh an custaiméir poitéinsiúil é.

Feachtais Díolacháin: Áirítear ar fheachtais díolacháin scéimeanna cosúil le samplaí saor in aisce, comórtais agus tairiscintí tosaigh blaiste. Tá sé an-tábhachtach an feachtas a nascadh le do shreabhadh airgid.

Bainistiú Díolachán

Cé a rachaidh i mbun díola do do ghnó agus an bhfuil oiliúint ghairmiúil díola orthu?

Cé na modhanna díola a úsáidfidh tú, mar shampla díolacháin teileafóin, fuarghlaoch, glaonna a eascraíonn as feachtas poist, fógraíocht, etc.?

Cén líon díolachán agus spriocanna gníomhaíochta, cosúil le líon glaonna sa lá, etc, atá leagtha síos agat do gach duine nó modh díola.

Cé t-achar ama a bhíonn ann idir an uair go mbíonn an custaiméir ar an eolas faoi do tháirge nó seirbhís go dtí go ndéanann sé cinneadh é a ceannach, go dtí go bhfaigheann sé an táirge nó an tseirbhís agus go dtí go n-íocann sé as ar deireadh?

Cé na nósanna imeachta atá agat chun déileáil le gearáin ó chustaiméirí? An ndéanfaidh tú an táirge tú féin nó an gceannóidh tú réidh le díol é nó ina pháirteanna réidh le cur le chéile.

Teilgin Díolachán

Beidh ort teilgin díolachán a chur le chéile ar féidir leat sreafaí airgid míosúla agus buiséid a bhunú orthu. Cé nach furasta i gcónaí do chuideachta nuathosaithe díolacháin a theilgean go cruinn, ba chóir duit úsáid a bhaint as an taighde a rinne tú ar an margadh chun pictiúr chomh soiléir agus is féidir a chruthú. Tá a réalaióch is a bhíonn na toimhdí is bonn leis na teilgin díolachán ar cheann de na cúinsí is tábhachtaí maidir le rath nó teip an fiontair. Bí cinnte dóthain ama a chaitheamh leis sin.

Plean na nOibríochtaí – cén chaoi a gcinnteoidh tú caighdeán an táirge/na seirbhíse?

“Oibríochtaí” an t-ainm ginearálta a thugtar ar gach ceann de na gníomhaíochtaí a bhíonn de dhíth chun

straitéis a chur i bhfeidhm. Ach cinneadh a bheith déanta agat faoina mbeidh le díol agat, cé leis agus ar cén costas, d’fhéadfadh go mbeadh ort teacht ar dhuine fós chun an táirge a dhéanamh, a dhíol nó a sheachadadh.

Ná bíodh an chuid seo de do phlean teoranta do liosta trealaimh atá sé i gceist agat a cheannach. Ina ionad sin, déan cur síos ar chineál agus feidhm an trealaimh atá tú a cheannach sa chaoi is go mbeidh iomhá shoiléir ag an léitheoir ar do thimpeallacht oibriúcháin.

Déan cur síos ar an bpróiseas déantúsaíochta a úsáidfeá agus, más cuí, mínigh an chaoi a dtéann na príomh-iomaitheoirí a bheidh agat i mbun a gcuid déantúsaíochta. Bíodh an t-eolas seo a leanas san áireamh agat.

- Cur síos ar an trealamh a bheidh de dhíth agus úsáideacht an trealaimh sin.
- Liníocht a léiríonn leagan amach an aonaid táirgíochta agus conairí na n-ábhar agus na dtáirgí críochnaithe.
- Nósanna imeachta do mhonatóireacht agus rialú caighdeán.
- Foinsí na n-amhábhair – liostaigh na príomhsholáthróirí, na téarmaí trádála agus aon laige sa réimse seo.
- Fostaíocht – líon beartaithe fostaithe, más ann dóibh, agus an oiliúint tosaigh a chuirfeá orthu.

An Plean Airgeadais – an bhfuil an gnó seo inmharthana?

Tabharfaidh an mhír seo den phlean an t-eolas seo a leanas don léitheoir:

- an maoiniú iomlán atá de dhíth chun an gnó a thosú maille le foinsí an mhaoinithe sin;
- tacar mionsonraithe de theilgin sreafa airgid don ghnó;
- cuntas brabaigh agus cailteanais teilgthe don ghnó;
- mionsonraí faoi chostas agus praghsáil do tháirge nó do sheirbhíse.

Teimpléad an Phlean Ghnó

Féach ar www.enterpriseboards.ie chun teimpléad plean ghnó a fháil.

Treoirínte i dtaca le Plean Gnó a chur le chéile

Tá an phleanáil ghnó ríthábhachtach maidir le dul chun cinn a dhéanamh i gcúrsaí gnó. Is tríd an bpleanáil ghnó a dhéantar nithe agus a bhaintear nithe amach. Bíonn an plean deiridh gnó ina uirlis oibriúcháin a chuideoidh leat do gnó a bhainistiú agus dul chun cinn a bhaint amach.

An English version of this leaflet is available on request



Boird Fiontar
Contae agus Cathrach

Ag tacú leis an bhfiontraíocht áitiúil
www.enterpriseboards.ie



Faigheann Boird Fiontar na Cathrach agus an Contae maoiniú ó Rialtas na hÉireann agus páirt-mhaoiniú ón Aontas Eorpach faoin bPlean Forbartha Náisiúnta 2000-2006.

Cén fáth a gcuirfí plean gnó le chéile?

Ach plean gnó maith atá leagtha amach go maith a bheith agat, léireoidh sé duit an mbaineann cial leis na tuairimí atá agat. Is é an chéad áis mhargaíochta freisin é a úsáidfidh tú chun poitéinseal do ghnó a chur ar a shúile do thríú páirtithe cosúil le hinfheisteoirí, bainc agus gníomhaireachtaí stáit.

Leideanna Úsáideacha

Ba chóir machnamh a dhéanamh ar na nithe seo a leanas agus plean á scríobh agat:

Bíodh an-chur amach agat ar a bhfuil sa phlean

Ach an plean gnó a chur le chéile thú féin, beidh an-chur amach agat ar a bhfuil ann agus beidh ar do chumas fadhbanna a d’fhéadfadh teacht chun cinn a shonrú. Tabharfaidh sé sin deis duit machnamh a dhéanamh ar conas iad a réiteach. Má tá comhpháirtí agat sa ghnó is maith an smaoineamh é an plean a chur le chéile i bpáirt lena chéile. Tabharfaidh sé sin léargas duit ar an gcaoi a n-oibreoidh sibh le chéile agus sibh i mbun gnó.

Bí cinnte go n-oireann an plean duitse

Más é atá sa ghnó beag ná mianta an úinéara bhain-istíochta ní mór don phlean na mianta pearsanta sin a chuimsiú. Ní haon mhaitheas plean a chur le chéile a thagann salach ar a bhfuil uait ón ngnó nó ón saol sna blianta amach romhat. Ní gá gach ní a bhreacadh ar phár. Is tábhachtaí i bhfad go mbeadh machnamh déanta agat ar ceisteanna agus go mbeifeá féin is do theaghlach sásta leis an treo, an struchtúr agus an dlús fáis atá beartaithe don ghnó.

Bí réalaíoch – bí san airdeall

Bí cúramach agus figiúirí nó teilgin á gcur le chéile agat a thagann salach ar thaithí daoine eile atá i mbun an ghnó chéanna. Má chuireann tú cás i láthair a léiríonn gur 10% de dhíolacháin a beidh sa bhrabach nuair is 4%-6% atá i meán an tionscail, beidh ort a bheith in ann a léiriú cén chaoi a mbainfidh tú an difear amach. Tá sé tábhachtach a bheith réalaíoch. Beidh d’infheistíocht i mbaol má dhéantar teilgin atá ró-uailmhianach.

Bíodh cuspóirí soiléire agat

Má tá an plean chun treo a chur ar fáil duit ní mór do chuid cuspóirí agus spiocanna a bheith luaite go soiléir, a bheith réalaíocht agus a bheith indéanta. Ní mór do na cuspóirí a leagtar amach sa phlean a bheith follasach don léitheoir. Is éard a bhíonn iontu i ndáiríre ná léiriú ar an gcumas atá ionat mar bhainisteoir.

Ní mar a shíltear a bhítear

Agus tú i mbun do ghnó a bhunú agus a fheidhmiú

- Beidh sé ina mhapa don ghnó.
- Cabhróidh sé leat le rialú bainistíochta.
- Cabhróidh sé leat eolas a thabhairt d’fhostaithe.
- Cabhróidh sé leat maoiniú a fháil.

beidh deacrachtaí ann nach féidir a shamhlú roimh ré. Má tá plean i scríbhinn agat le spriocanna soiléire beidh ar do chumas an difear idir a bhíonn ag tarlú agus an méid a bhí beartaithe agat a fheiceáil.

Leis sin beidh smacht agat ar chúrsaí agus beidh ar do chumas cinneadh a dhéanamh ar bhealach níos soiléire faoin mbeart is gá a dhéanamh chun rudaí a chur ina gceart arís.

Ná téir i bhfadscéal leis

Ba chóir an cháipéis a bheith gonta agus beacht. Más gnó simplí atá ann ba chóir don phlean a bheith amh-laidh. Más gnó casta atá ann d’fhéadfadh go mbeadh ort plean níos casta, ach réalaíoch ag an am céanna, a chur le chéile.

Cur i láthair

Ba chóir an plean a bheith clóscríofa agus ceangailte agus ba chóir clár ábhar a bheith a gabháil leis. Ba chóir é a scríobh chun eolas a thabhairt seachas chun dul i bhfeidhm ar dhaoine. Ba chóir go mbeadh sé éasca é a thuiscint agus ba chóir don téacs agus do na figiúirí a bheith cruinn.

Struchtúr an Phlean Ghnó

Beidh na míreanna seo a leanas i bplean gnó maith:

Achoimre Feidhmiúcháin

Is éard is achoimre feidhmiúcháin ann ná forléargas ar do ghnó agus ar phoitéinseal an ghnó. Is cuid an-tábh-achtach den phlean í. Bíonn sé de nós ag go leor daoine a léann pleananna gnó na míreanna sin nach mbíonn mórán spéise acu iontu a shracléamh agus díriú ar na cinn sin a mbíonn speisialtacht acu iontu. Léifidh siad an achoime feidhmiúcháin i gcónaí, áfach. Tá sé rithábh-achtach, dá bhrí sin, go gcuirfeá éirim do phlean i láthair i roinnt alt gairid ag an tús agus ar an dóigh sin, fiú mura léitear cuid mhaith den phlean, beidh an méid atá tú ag iarraidh a dhéanamh, do chuid cuspóirí agus an bealach atá tú chun iad a bhaint amach follasach don léitheoir. Tá sé tábhachtach béim a leagan ar na bealaí a dtagann an plean le critéir mheasúnachta an léitheora.

Cúlra agus Sonraíocht an Ghnó

Sa mhír seo, ba chóir duit an réasúnaíocht a bhaine-ann leis an ngnó a leagan amach. Más plean do ghnó atá ann cheana féin atá ann, tabharfaidh an mhír seo

Treoirlínte i dtaca le Plean Gnó a chur le chéile

achoimre ghairid ar stair an ghnó go dtí seo. Tá sé táb-hachtach ráiteas soiléir glan ar a bhfuil beartaithe agat a dhéanamh nó a dhíol a chur ar fáil don léitheoir mar aon leis an gcúis a gceapann tú go bhfuil an táirge nó an tseirbhís áirithe sin oiriúnach i láthair na huaire.

Bainistíocht agus Struchtúr Eagraíochta

Sa mhír seo ba chóir duit mionsonraí a thabhairt ar an gcaoi a ndéanfar an chuideachta a eagrú agus a bhain-istiú. Bíodh nasc soiléir idir na daoine atá sa ghnó agus na cuspóirí atá leagtha síos sa phlean. Má tá túsa chun an gnó a eagrú agus a fheidhmiú mar thrádálaí aonair ar dtús, luaigh an méid sin agus tabhair cuntas gairid a choimreoidh an táithí ábharta atá agat agus a léiríonn a oiriúnaí is atá tú don ghnó. Má tá sé beartaithe agat cuideachta níos mó a bhunú – cuideachta a mbeidh foireann bainistíochta aici – ní mór duit i bhfad níos mó sonraí ar struchtúr eagraíochta na cuideachta a chur ar fáil. Air sin ba chóir go mbeadh eolas ar chomhairleoirí gairmiúla agus/nó saineolaithe teicniúla atá faighte agat chun cuidiú leat laigí sonracha a shárú agus com-hairle agus cúnamh leanúnach a chur ar fáil duit agus an gnó á fhorbairt agat.

Taighde Margaidh agus an Plean Margaío-chta – an bhfuil margadh ann don táirge nó don tseirbhís?

D’fhéadfadh an t-eolas don mhír seo a bheith bailithe agat ar roinnt bealaí. Tharlódh go mbeadh geallúintí i dtaca le ceannacháin faighte agat ó cheannaitheoirí. Ba chóir gur miondioltóir thú a bhfuil taighde déanta agat ar shreafaí tráchta agus coisithe, ar phatrúin ghníomhaíochta agus ar iomaíocht. Abair gur péintéir/ maisitheoirí tí thú, d’fhéadfadh an tseirbhís a bheith ar bun agat ar bhonn gnó le roinnt míonna anuas agus bunús maith a bheith agat anois chun sprioc réalaíoch díolacháin a leagan síos. Beag beann ar an ngnó nó ar an modh atá agat chun taighde a dhéanamh air, ba chóir go mbeifeá in ann na ceisteanna seo a leanas a fhreagairt.

Éileamh - áirítear air seo an gá atá leis an táirge nó leis an tseirbhís agus méid an ghá sin. Ní mór fianaise an ghá sin a léiriú go soiléir. Ba chóir duit a thabhairt le fios freisin cé acu an táirge nó seirbhís í a cheannóidh do chustaiméirí arís agus arís eile nó an díolacháin aon-uaine a bheidh ann. Tabhair le fios an dóchúlacht go mbeidh éileamh ar an táirge nó ar an tseirbhís ar feadh achair fhada ama nó an mbaineann saolré gairid leis.

Spriocmhargadh - is é seo an margadh a bhfuil tú ag iarraidh do tháirge nó do sheirbhís a dhíol leis. Dá mhéid é do mhargadh poitéinsiúil is é is fearr é, ach is tábhachtaí i bhfad fios a bheith agat cé acu an bhfuil an margadh sin ag fás, ag leibhéalú nó ag meath.

Iomaíocht - beag beann ar an táirge nó ar an tseirbhís a bheidh ar tairiscint agat, beidh iomaíocht ann i gcónaí. D’fhéadfadh an fhreagairt a bhíonn ag do chuid iomaithe-oirí athrú a dhéanamh ar chuid de na toimhdí a bhí agat i dtaca le praghas, seirbhís, poiblíocht agus fógraíocht.

Leitheadacht an Táirge

Déan cur síos ar an leitheadacht a bheidh ag an táirge. Tá sé tábhachtach béim a leagan ar Bhuanna Uathúla Díola do tháirge nó do sheirbhíse. D’fhéadfadh gur táirge iomlán nua a bheadh ann mar shampla; d’fhéadfadh gur seirbhís í a mbaineann eolas spei-sialaithe léi; d’fhéadfadh praghas an-iomaíoch a bheith ag gabháil leis.

Straitéis Praghsála

Ní mór dianmhachnamh a dhéanamh ar an bpraghsáil mar go mbíonn tionchar tábhachtach ag an bpraghas a roghnaíonn tú ar iomhá an táirge nó na seirbhíse a bhíonn ar tairiscint agat. Má roghnaíonn tú praghas áirithe socraíonn sé margadh faoi leith don táirge. Dá mbeadh praghas níos ísle nó níos airde ag gabháil leis an táirge céanna, bheadh dearcadh iomlán difriúil ina leith ann.

Bealaí Dáilte

Ní mór duit cinneadh a dhéanamh faoin gceantar ina ndíolfaidh tú do tháirge nó do sheirbhís agus cé acu an fearr é a dhíol tú féin go díreach, é a chur chuig eisraon-ta miondíola nó úsáid a bhaint as mórdhioltóirí. Uaire-anta is féidir an ceann is fearr a fháil ar iomaitheoirí nó i bhfad níos mó brabaigh a dhéanamh ach córas uathúil dáilte a úsáid.

Cén chaoi a ndéanfar poiblíocht ar an Táirge nó ar an tSeirbhís?

Bíonn idir fhógraíocht, díolachán pearsanta agus feachtas díolacháin i gceist le poiblíocht a dhéanamh ar do ghnó.

Fógraíocht: Sonraigh sa phlean na nuachtáin, na hirisí, na heolairí cosúil leis na Golden Pages, raidió nó teilifís atá roghnaithe mar an bealach is oiriúnaí chun díriú ar do chuid custaiméirí. Ba chóir teachtaireacht na >>