



Kaagapay ng Komunidad sa Maginhawang Pamumuhay



CE FORM 01-2019-A

LIVELIHOOD PROGRAM

Ang Social Housing Finance Corporation ay may layunin na tulungan ang ating mga kababaihan gayundin ang mga kalalakihan sa komunidad na makamit ang pinapangarap nilang sariling tahanan at magkaroon ng maayos na pamumuhay. Kaugnay nito ang pagkakaloob ng Livelihood Program o sariling pangkabuhayan sa mga asosasyon upang magkaroon sila ng dagdag na pagkakakitaan at pantustos sa kanilang mga pang-araw-araw na pangangailangan.

Pangunahing Pamantayan sa Pagkakaloob ng Pangkabuhayan

1. Ang komunidad ay may kaayusan at matatag na samahan
2. Ang samahan ay handa sa pagtanggap ng bagong hamon sa pagpapaunlad ng kanilang komunidad.
3. Ang samahan ay may pagkakaisa o sama-sama sa iisang layunin na magkaroon ng sariling pangkabuhayan.

Ang mga pamantayan na nabanggit ay masusukat sa pamamagitan ng Organizational Assessment Tool (8 Elements of the Organization) at Propose Business Plan na ihahanda ng samahan.

Ano ang Business Plan at bakit kailangan ito?

Ang isang business plan ay nakasulat na dokumento na naglalarawan ng iyong negosyo, mga layunin at istrategiya nito, ang target market kung saan nais mong magbenta, at ang iyong financial forecast. Mahalaga ang business plan sa isang programa ng Livelihood dahil tumutulong ito na magkaroon ng makahulugang mithiin, makakuha ng pondo, sukatin ang iyong tagumpay at linawin ang kinakailangan sa operasyon ng pagpapatakbo ng negosyo. Ang paghanda ng plano ay kinakailangan para sa pagpapa-unlad ng iyong negosyo.

Mungkahing Porma ng Planong Pangkabuhayan

- I. Mga Pangunahing impormasyon ng negosyo
- II. Layunin ng Negosyo
- III. Paglalarawan ng Negosyo
- IV. Istrategiya sa Sales at Marketing
- V. Mga Kailangan sa Pamamalakad
- VI. Budget Proposal
- VII. Financial Plan

I. Mga Pangunahing Impormasyon ng Negosyo

- A. Pangalan ng Negosyo
- B. Uri ng Negosyo
- C. Pangalan ng Asosasyon
- D. Bilang ng Miyembro (Babae at Lalaki)
- E. Kabuuang Bilang ng Miyembro
- F. Lokasyon ng Negosyo
- G. Contact Number
- H. Pondo ng Proyekto

II. Layunin ng Negosyo

Ang layunin ay ang paglalarawan ng mga dahilan kung paano itatatag ang negosyo at kung paano ito mapapaunlad. Ito ang detalyadong deskripsyon ng nais mong marating ng iyong negosyo at magsisilbing inspirasyon ng miyembro sa pagpapaunlad nito. Ito ay mahalagang maging tiyak, nasusukat at may kaugnayan sa negosyo at higit sa lahat, posibleng makamit batay sa iyong timeline.

III. Paglalarawan ng Negosyo

Sa bahaging ito ng business plan, kailangang nakalagay ang mga mahahalagang detalye ng negosyo at industriyang kinabibilangan nito. Iyong ilalarawan kung ano ang iyong negosyo, kung ano ang mga produkto o serbisyo nito, at ang iyong plano.

Narito ang mga pangunahing detalye na maaring napapaloob dito:

- Ano ang iyong negosyo?
- Ano ang iyong produkto o serbisyo?
- Ano ang benepisyo nito sa mamimili?
- Ito ba ay bagong negosyo?
- Bakit tatangkilikin ang iyong negosyo?
- Ilarawan kung bakit “unique” ang iyong produkto.
- Bukod sa pinnasyal na aspeto, paano matutulungan ng negosyo ang komunidad?
- Anong mga problema ng komunidad ang malulutas?
- Ano ang mga tungkuling gagampanan ng mga kababaihan, kalalakhian o kabataan?

IV. Istratehiya sa Sales at Marketing

Ito ang detalyadong gagawin upang i-promote at ibenta ang mga produkto o serbisyo. Ipinapakita sa bahaging ito na malinaw kung papaano dadalhin sa target market ang iyong produkto.

Mga paksa na dapat isaalang-alang sa pagbabalangkas ng mga sumusunod:

A. Target Market

Sino ang iyong mga customer? Magsiyasat kung anong klase ng customer ang magiging interesado sa iyong negosyo. Ilarawan ang detalye ng mga ito.

B. Product Promotion

Ito ay estratehiya kung paano mo maaabot ang iyong customer. Ang pagkilala o interesadong customer sa iyong produkto ay makakatulong upang malaman ang mabisang paraan upang umunlad ang negosyo.

C. Diskarte sa Pagprepresyo

Ito ay mahalagang bahagi sa pagplaplano. Paano bigyan ng tamang presyo ang iyong produkto o serbisyo? Mahalagang isasaalang-alang ang budget o kakayahan ng iyong customer sa pagbili ng produkto.

D. Sales Forecast

Ito ay ang pagtataya ng posibleng benta sa loob ng isang buwan o taon. Sa tulong nito, maaari mo nang makita ang mga posibleng problema o oportunidad sa iyong negosyo, at mapangasiwaan ito ng tama at epektibong pamamaraan.

E. Timeline

Ito ang listahan ng mga dapat gawin para mapatakbo ang negosyo sa loob ng itinakdang araw o timeline.

F. Competition

Sa bahaging ito, mahalagang pag-aralan ang lugar kung saan mayroong kahawig na negosyo ang itatayo ng asosasyon at pag-aralan din kung paano makakaangat ang iyong produkto sa iba.

V. Pamamalakad

A. Lokasyon

Ito ay ang isa sa pinakamahalagang dahilan para makamit ang tagumpay. Kailangang isaalang-alang ang lokasyon ng building structure ng negosyo. Kung saan malapit at sentro sa target customer.

B. Kagamitan

Ito ay listahan ng mga materyales o kagamitan na kakailanganin para mapatakbo ang negosyo.

C. Supplier

Ang supplier ay ang wholesaler o distributor ng raw materials na dapat inaalam kung saan ang mayroong pinakamurang presyo ng produkto.

D. Workforce

Mahalagang pag-aralan kung ilang tao ang dapat mangangasiwa at magpapanatili ng kaayusan ng Livelihood ng samahan.

E. Accounting at Inventory System

Ang imbentaryo ay ang kumpletong listahan ng iyong produkto kabilang ang mga materyales, mga produktong kasalukuyang prinoproseso at mga produkto na natapos na. Ang accounting naman ay ang mga financial transactions ng iyong negosyo. Ang pag-iimbentaryo, talaan at pagmomonitor sa financial transactions o labas pasok ng pera ng iyong negosyo upang malaman ang kinita, benta at mga pangangailangan ng negosyo o expenses.

VI. Budget Proposal

Ito ang puhunan na kailangan para maitayo ang negosyo.

A. Fixed Expenses

Ito ang mga tiyak na gastusin kahit na tumaas o bumaba ang bilang ng produksyon, benta at ibang aktibidad sa negosyo. Kabilang dito ang mga materyales na gagamitin ng pang matagalan sa iyong negosyo at mga requirements na dapat bayaran, permit, utility bills at iba pa.

B. Variable Expenses

Ito ang mga gastusin batay sa dami ng produksyon. Kabilang sa Variable Expenses ang raw materials, labor, at production supplies.

C. Contingency

Ang contingency ay ang pondong nakalaan sa mga hindi inaasahang gastusin o wala sa plano.

VII. Financial Plan

A. Cash Flow Projection

Ang cash flow projection ay ang pagtantya sa posibleng kita o benta sa loob ng tatlong buwan (1st quarter). Makakatulong ito upang iyong makita ang mabisang pamamaraan sa tamang pagpopondo ng iyong produkto.

B. Income Projection

Ang Income Projection ay kailangan upang makita kung ang iyong negosyo ay kumikita o hindi. Ex. Kita – Gastos = Profit/ Loss

C. Contingency Plan

Ito ang iyong aksyon o plano para sa mga hindi inaasahang pangyayari sa iyong negosyo. Ito ay mga pamamaraan na magiging gabay mo upang maisalba ang iyong negosyo.

Prepared by:

(CA Officer)

Reviewed by:

(Community Enhancement Officer)

(CA Officer)

Recommending Approval:

(Manager of Insurance and Community Enhancement Division)

Approved by:

(Vice President of Program Development and Enhancement)