

منصة حيتان



منصة تعلم بلا حدود

- منصة حيتان أو بالاسم HITAN الرسمي هي PLATFORM LTD شركة مقرها في بريطانيا مسجلة بالرقم 16054886. نؤمن بأن المعرفة لا يجب أن تكون محدودة، لذلك نسعى لتقديم محتوى تعليمي متنوع يناسب جميع المستويات. سواء كنت مبتدئاً أو محترفاً، ستجد ما يطور مهاراتك ويمنحك الأدوات اللازمة للتفوق في سوق العمل الرقمي المتسارع. هدفنا هو تمكينك من مواكبة التطورات السريعة في مختلف المجالات العملية.



تدريبات عملية لتحسين أدائك

- نحن لا نؤمن فقط بنقل المعرفة النظرية، بل نركز على تقديم تدريبات عملية يمكنك من تطبيق ما تتعلمه على أرض الواقع. نقدم منصة حيتان ورش عمل ودورات تفاعلية تهدف إلى تعزيز قدراتك الإدارية والعملية، مما يجعلك مستعداً لتولي مشاريعك الخاصة أو تقديم خدماتك بشكل احترافي. نسعى لبناء ثقة المتعلمين بأنفسهم من خلال خبرات تعليمية تدعمهم في رحلتهم نحو التميز.



فرص للتعلم المجاني والمدفوع

- في منصة حيتان، نؤمن بأهمية توفير التعليم للجميع. نقدم لك مجموعة من الدروس المجانية التي تغطي المهارات الأساسية والمهمة، بالإضافة إلى محتوى متقدم ومدفوع مصمم خصيصاً لمن يرغب في تعميق معرفته والارتقاء بمستواه المهني. سواء كنت ترغب في تعلم شيء جديد أو تحسين مهاراتك الحالية، ستجد خيارات تعليمية تلبى احتياجاتك وتساعدك على تحقيق أهدافك.



تعلم من الخبراء

- نحن فخورون بشراكتنا مع نخبة من المدربين والخبراء في مختلف المجالات العملية والحديثة. من خلال منصة حيتان، ستتمكن من التعلم على أيدي متخصصين لديهم خبرات واسعة في مجالات مثل البرمجة، الذكاء الاصطناعي، والإدارة العملية. هذا يضمن لك الحصول على معرفة عميقة وموثوقة تعزز من فرصك في التقدم المهني وتساعدك على تحقيق النجاح الذي تطمح إليه.

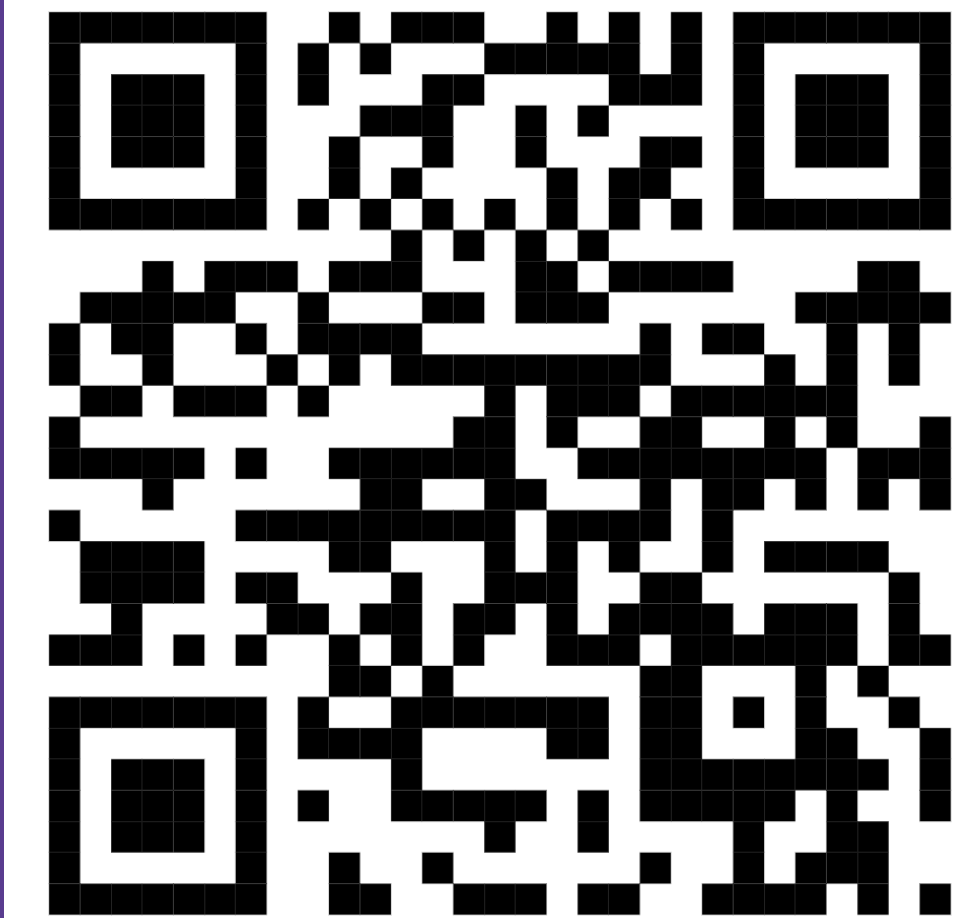




Dr. Micheal Milad

د. ميشيل ميلاد

- دكتوراه مهنية فى ادارة الاعمال DBA من جامعة حلوان 2020
- ماجستير مهنى فى ادارة الاعمال MBA من الاكاديمية البحرية للعلوم والتكنولوجيا 2012
- بكالوريوس هندسة عام 1996 من كلية الهندسة جامعة حلوان
- مدرب معتمد وحاصل على عدة دورات فى تدريب المدربين TOT
- استشارى مشاريع
- عضو فى مؤسسة القادة للعلوم الادارية



كَيْفَ تَبْدَأُ مَشْرُوعَكَ مِنَ الصَّفْرِ؟؟

small
projects
done

محاوور الدورة:

- 1- تعريف رجل الأعمال
- 2- خصائص رجل الأعمال صاحب المشروع الصغير
- 3- المهارات الادارية لصاحب المشروع
- 4- مهارات المحاسبة والتكاليف
- 5- مهارات التسويق
- 6- ما هو المشروع الصغير؟
- 7- الميزة التنافسية للمشروع
- 8- فكرة المشروع
- 9- مخطط العمل التجارى
- 10- تنمية وتطوير المشروع
- 11- بعض الأعراض المرضية للمشروعات
- 12- بعض مشكلات المشاريع

1 - تعريف رجل الأعمال (المستثمر - صاحب المشروع الصغير):

- هو الشخص الذي يتخذ قرار المخاطرة برأس المال في سبيل تحقيق فكرة يعتقدونها .
- وهو الشخص الذي يدير عوامل الانتاج و يصمم هيكل المشروع .
- و هو الشخص الذي يخطط و يدير راس المال و العمالة المطلوبة و غيرها من الموارد .
- وهو الشخص صاحب الرؤية المستقبلية لتطور مشروعه .

كيف تصبح رجل أعمال ناجح



رجل الأعمال صاحب المشروع الصغير





رجل الأعمال صاحب المشروع الصغير



2- خصائص رجل الأعمال صاحب المشروع الصغير

- القدرة علي تحمل المخاطرة ومعرفة كيفية حسابها .
- القدرة علي اتخاذ القرار .
- التخطيط للأعمال و دراستها قبل الدخول فيها .
- استخدام الوقت بكفاءة .
- القدرة علي قيادة الناس و توجيههم .
- القدرة علي الابتكار و الابداع .
- يعتمد علي نفسه و يعتمد عليه الآخرون .
- يثق في نفسه و في قدراته .
- الإصرار و المثابرة نحو بلوغ الهدف .
- الرؤية المستقبلية .

3 – المهارات الادارية لصاحب المشروع:

من المنظور التنظيمي : الإدارة هي إنجاز أهداف تنظيمية من خلال الأفراد وموارد أخرى. وبتعريف أكثر تفصيلا للإدارة يتضح أنها أيضا إنجاز الأهداف من خلال القيام بالعمليات الإدارية الخمسة الأساسية (التخطيط، التنظيم، التوظيف، التوجيه، الرقابة) .

كيف تصبح رجل أعمال ناجح



رجل الأعمال صاحب المشروع الصغير



كيف تصبح رجل أعمال ناجح



رجل الأعمال صاحب المشروع الصغير

• التخطيط: مفهوم التخطيط العام
يجيب على أربعة أسئلة هي: ماذا نريد أن نفعل؟ أين نحن من ذلك
الهدف الآن؟ ما هي العوامل التي ستساعدنا أو ستعيقنا عن تحقيق
الهدف؟ ما هي البدائل المتاحة لدينا لتحقيق الهدف؟ وما هو البديل
الأفضل؟

خطوات إعداد الخطط التنفيذية :

- الخطوة الأولى : وضع الأهداف
- الخطوة الثانية : تحليل وتقييم البيئة
- الخطوة الثالثة : تحديد البدائل
- الخطوة الرابعة : تقييم البدائل
- الخطوة الخامسة: اختيار الحل الأمثل
- الخطوة السادسة: تنفيذ الخطة
- الخطوة السابعة : مراقبة وتقييم النتائج



كيف تصبح رجل أعمال ناجح



رجل الأعمال صاحب المشروع الصغير



التنظيم

التنظيم يبين العلاقات بين الأنشطة والسلطات وهو عملية دمج الموارد البشرية والمادية من خلال هيكل رسمي يبين المهام والسلطات .

وهناك أربعة أنشطة بارزة في التنظيم :

- تحديد أنشطة العمل التي يجب أن تنجز لتحقيق الأهداف التنظيمية .
- تصنيف أنواع العمل المطلوبة ومجموعات العمل إلى وحدات عمل إدارية .
- تفويض العمل إلى أشخاص آخرين مع إعطائهم قدر مناسب من السلطة .
- تصميم مستويات اتخاذ القرارات .

كيف تصبح رجل أعمال ناجح



رجل الأعمال صاحب المشروع الصغير

- الخطوات الخمسة في عملية التنظيم :
- الخطوة الأولى : احترام الخطط والأهداف .
 - الخطوة الثانية : تحديد الأنشطة الضرورية لإنجاز الأهداف .
 - الخطوة الثالثة : تصنيف الأنشطة .
 - الخطوة الرابعة : تفويض العمل والسلطات .
 - الخطوة الخامسة : تصميم مستويات العلاقات .



كيف تصبح رجل أعمال ناجح



رجل الأعمال صاحب المشروع الصغير



التوظيف

- يمكن توضيح التوظيف على أنها عملية مكونة من ثمان مهام صممت لتزويد المنظمة بالأشخاص المناسبين في المناصب المناسبة. هذه الخطوات الثمانية تتضمن : تخطيط الموارد البشرية ، توفير الموظفين ، الاختيار ، التعريف بالمنظمة ، التدريب والتطوير ، تقييم الأداء ، المكافآت والترقيات (وخفض الدرجات) والنقل ، وإنهاء الخدمة .

كيف تصبح رجل أعمال ناجح



رجل الأعمال صاحب المشروع الصغير



التوجيه

بمجرد الانتهاء من صياغة خطط المنظمة وبناء هيكلها التنظيمي وتوظيف العاملين فيها ، تكون الخطوة التالية في العملية الإدارية هي توجيه الناس باتجاه تحقيق الأهداف التنظيمية . في هذه الوظيفة الإدارية يكون من واجب المدير تحقيق أهداف المنظمة من خلال إرشاد المرؤوسين وتحفيزهم .

وظيفة التوجيه

يشار إليها أحيانا على أنها التحفيز ، أو القيادة ، أو الإرشاد ، أو العلاقات الإنسانية . لهذه الأسباب يعتبر التوجيه الوظيفة الأكثر أهمية في المستوى الإداري الأدنى لأنه ببساطة مكان تركز معظم العاملين في المنظمة.

كيف تصبح رجل أعمال ناجح



رجل الأعمال صاحب المشروع الصغير



• الرقابة

التخطيط، والتنظيم، والتوظيف، والتوجيه يجب أن يتبعوا للحفاظ على كفاءتهم وفاعليتهم. لذلك فالرقابة آخر الوظائف الخمسة للإدارة، وهي المعنية بالفعل بمتابعة كل من هذه الوظائف لتقييم أداء المنظمة تجاه تحقيق أهدافها.

خطوات العملية الرقابية :

- 1- إعداد معايير الأداء
- 2- متابعة الأداء الفعلي
- 3- قياس الأداء
- 4- تصحيح الانحرافات عن المعايير

4- مهارات المحاسبة والتكاليف:

تكاليف الإنتاج:

يمكن تقسيم عناصر التكاليف إلى قسمين رئيسيين :

• تكاليف مباشرة: تدخل مباشرة في الخدمة أو السلعة، ويسهل حسابها وتحميلها، مثل الخامات و الأجور المباشرة .

• تكاليف غير مباشرة: علاقتها غير مباشرة بالسلعة أو الخدمة، أو يصعب حسابها و تحميلها، مثل زيوت تشحيم آلات المصنع، وأجور الإداريين، وبعض المواد الخام قليلة التكلفة و التي لها صفة العمومية (الخيوط في محل التريزي)، مصاريف الاتصالات والكهرباء و مياه الشرب وإهلاك الماكينات، و الدعاية و الإعلان .

كيف تصبح رجل أعمال ناجح



رجل الأعمال صاحب المشروع الصغير



كيف تصبح رجل أعمال ناجح



رجل الأعمال صاحب المشروع الصغير

كذلك يمكن تقسيم عناصر التكاليف إلى :

تكاليف ثابتة: وهي التكاليف التي يتم انفاقها بغض النظر عن حجم الإنتاج، و سواء تم إنتاج آلاف الوحدات أم لم يتم إنتاج أي وحدات، مثل الإيجار و المرتبات الثابتة .

تكاليف متغيرة: وهي التكاليف التي تزيد أو تنقص حسب حجم الإنتاج، مثل الخامات و أجور العمال المرتبطة بالإنتاج (بالقطعة) أو حوافز الإنتاج .



كيف تصبح رجل أعمال ناجح



رجل الأعمال صاحب المشروع الصغير

تحديد وحدة التكلفة

يجب العناية بتحديد وحدة حساب التكلفة بصورة عملية تناسب النشاط.

عدد 100 : قطعة ، دسنة،

حجم : المتر المكعب أو اللتر

وزن : الكيلو أو الطن

الطول : متر القماش

أمر التوريد : الطلبية

امر التشغيل : تصنيع غرفة طعام يتكلف

زمن : ساعة تشغيل المعدات (جرار – لودر ... -)



كيف تصبح رجل أعمال ناجح



رجل الأعمال صاحب المشروع الصغير

- ويراعي عند حساب التكلفة :
- احتساب أجر لصاحب المشروع يلائم الوقت و الجهد المبذولان .
- الفرق بين سعر البيع و التكاليف المباشرة ليس هو الربح، بل هو ما يمكن أن يطلق عليه الربح الإجمالي أو هامش المساهمة .
- عند حساب الأجور يجب عدم اهمال التكاليف المرتبطة بها مثل التأمينات و الملابس و التغذية .
- يجب إدراج تكلفة ايجار للمكان حتى لو كان مملوكا لك .
- حيث أن الأسعار تتغير بصفة مستمرة، ومن المحتمل إعادة حساب التكاليف عند كل تغير في الأسعار، فيفضل حساب التكاليف غير المباشرة بالتفصيل للمرة الأولى، ثم نسبتها الي التكاليف المباشرة، كأن تكون 40% مثلا. من التكاليف المتغيرة



حساب الأرباح

بعد أن تم معرفة عناصر التكاليف يتم حساب الربح الطريقة الآتية .:

إجمالي الربح = إيراد البيع – التكاليف المتغيرة
صافي الربح = إجمالي الربح – التكاليف الثابتة

نقطة التعادل

هي كمية المبيعات التي تحقق ربحاً إجماليًا يساوي التكاليف الثابتة .

وعندها لا يحقق المشروع مكسب أو خسارة، و إذا قلت المبيعات عنها فإن المشروع يحقق خسارة، وإذا زادت عنها فإنه يبدأ في تحقيق الأرباح .

كيف تصبح رجل أعمال ناجح



رجل الأعمال صاحب المشروع الصغير



5- مهارات التسويق:

ما هو التسويق؟

التسويق هو مجموعة من الأنشطة تقوم بها الأفراد و المنظمات بغرض تسهيل و تسريع المعاملات و المبادلات في السوق في إطار البيئة و ظروف السوق . ويركز التسويق علي احتياجات العملاء عن طريق جهود تسويقية متكاملة ينتج عنها حسن توقع احتياجات العملاء و حسن إرضاء هذه الاحتياجات، ويتم فيها تحقيق أهداف المؤسسة عن طريق إرضاء العملاء .

وتعتبر عملية البيع جزء من الجهود التسويقية، إلا أنها تركز علي المنتج من السلع أو الخدمات، من خلال جهود البيع و الترويج ، ويتم تحقيق أهداف المؤسسة فيها من خلال حجم المبيعات.

كيف تصبح رجل أعمال ناجح



رجل الأعمال صاحب المشروع الصغير



5- مهارات التسويق:

من هو العميل المستهدف؟

هم مجموعة الأفراد أو المؤسسات تتوفر فيهم الشروط الآتية :
لديهم الرغبة في الشراء (أو الاحتياج) .
لديهم القدرة علي دفع ثمنها .
تتوفر لهم القدرة علي اتخاذ القرار .

وعلي المستثمر عدم إهدار موارده أو وقته مع العميل غير المناسب، وفي بعض الأحيان يكون عليه التعامل مع أكثر من طرف في نفس الصفقة حيث يكون من يحدد الاحتياج مختلفا عن في يده اتخاذ القرار النهائي .

كيف تصبح رجل أعمال ناجح



رجل الأعمال صاحب
المشروع الصغير



كيف تصبح رجل أعمال ناجح



رجل الأعمال صاحب المشروع الصغير

كيف تتنافس منتجات الآخرين ؟

- 1 - حاول أن تكون مختلفاً
- 2 - أدخل تحسينات علي ما يقدمه الآخرون
- 3 - ابتكر أفكار جديدة الميكانيكية بالرجل بدلا من اليد.

التميز في خدمة العميل

كيف تتميز في تقديم الخدمة

من أهم الوصايا للتميز في خدمة العميل والمحافظة عليه ما يلي :

- العميل هو الشخص الأكثر أهمية في مؤسستك .
- لا يعتمد العميل عليك ، بل أنت تعتمد على العميل ، وأنت تعمل لديه .
- لا يشكل العميل مصدراً للإزعاج لك ، إن العميل هو هدف عملك .
- يشكل العميل جزءاً من عملك ، مثله مثل أي شيء آخر



كيف تصبح رجل أعمال ناجح



رجل الأعمال صاحب المشروع الصغير

- ليس العميل مجرد عدد إحصائي جامد ، إن العميل شخص لديه مشاعره وعواطفه مثلك تماماً، لذا عامل العميل بصورة أفضل مما تود أن تعامل به .
- إن العميل ليس هو الشخص الذي يحسن أن تتجادل معه .
- واجبك الوظيفي يحتم عليك أن تعمل على إشباع حاجات ورغبات وتوقعات عملائك ، وأن تعمل بقدر المستطاع على إزالة مخاوفهم وأسباب شكاواهم .
- يستحق العميل أعلى قدر من الانتباه والمعاملة المهنية المهذبة التي يمكنك أن تقدمها له .
- العميل هو شريان الحياة الرئيس في عملك ، تذكر دائماً أنه دون عملاء لن يكون لك عمل ، فأنت تعمل من أجل العميل .



6- ما هو المشروع الصغير؟:

الخصائص:

- صغر حجم رأس المال اللازم لإنشائه .
- عدد العاملين صغير (1 – 5 غالباً) .
- التداخل بين الملكية و الإدارة (المالك هو المدير) .
- يعتمد علي التكنولوجيا البسيطة و المتوسطة .
- لا يحتاج لتمويل كبير وفي الأغلب التمويل ذاتي .
- يساعد في خلق فرص عمل براس مال محدود .

المكونات:

- الموقع .
- رأس المال (ثابت – عامل – مصروفات تأسيس) .
- الموارد البشرية : صاحب المشروع و مديره – إداريين - عمالة عادية و ماهرة .
- الآلات و المعدات .
- الخامات و المستلزمات .
- الإدارة .

ما هو المشروع الصغير



الميزة التنافسية للمشروع:

• المنافسة على التكلفة " السعر " :
على الرغم من أن المنافسة على السعر هي أسهل أنواع المنافسة ، إلا أنه على المشروع الصغير ألا يبنى عليها ميزته التنافسية ، لأنها أيضا الأسهل للمنافسين الآخرين ، فمن السهل عليهم تخفيض السعر إلى الحد الذي لا يقدر عليه المشروع الصغير بما يتسبب في سهولة إخراجهم من السوق .

• المنافسة على الجودة :

يجب على المشروع الصغير أن يبادر إلى تحسين جودة منتجه و ليس فقط مواجهة مستويات الجودة التي يفرضها الآخرون عليه، إن عليه أن يطور مستويات الجودة بشكل مستمر و أن يسعى لكي يسبق الآخرين في ذلك . و لا يجب النظر للجودة على أنها تقليل عيوب المنتج ، بل يجب النظر إليها على أنها وسيلة لإسعاد المستهلك و إرضائه ، بما يجعله أكثر ارتباطا بالسلعة ، و يجب التنبيه إلى أن الجودة يجب أن تحدد من جانب المستهلك و لا يفرضها المنتج ، كما يجب النظر إليها على أنها أداة لإنجاح المشروع .

ما هو المشروع الصغير



• المنافسة على تشكيلة المنتجات :

يجب على المشروع أن يكون قادرا على التنويع في تشكيلة المنتجات لكي يتمكن من التكيف مع احتياجات العملاء كما يجب أن يكون قادرا على التشكل السريع مع تطور الاحتياجات و الأذواق و إلا اصبح المنتج الذي يقدمه راكدا و غير مطلوب من العملاء .

• المنافسة على سرعة تقديم الخدمة :

أصبحت سرعة الأداء أحد الميزات التنافسية الهامة و خاصة في المشروعات الخدمية ، و تتطلب المنافسة على سرعة الخدمة أن يكون المشروع ذو قدرة عالية على التكيف و التطوير ، و أن يكون على صلة وثيقة و مستمرة بالعملاء ، و أن يضع نصب أعينه أداء المنافسين في هذا المجال .

ما هو المشروع الصغير



6- فكرة المشروع:

من الناحية العملية تنشأ أفكار المشروعات غالباً من :

- الطلب والاحتياجات غير المشبعة والمطلوب إنتاجها لتلبية هذه الاحتياجات .
- وجود موارد مادية وبشرية غير مستخدمة ، وهناك فرص أو إمكانيات لاستخدامها في أغراض إنتاجية .
- المشاكل التي تعترض عملية التنمية تولد أفكار لمشاريع .
- نقص التسهيلات التسويقية للسلع مثل النقل أو التخزين أو التصنيع أو التعبئة هذه النقاط توحى للمستثمر بأفكار لمشروعات .

فكرة المشروع



تعتبر الفكرة هي الشرارة الأولى للمشروع ، و قد يكون لدي كل منا العديد من الأفكار التي يمكن أن تؤدي في حالة دراستها جيدا الي مشروعات ناجحة . ولكي تصل الي فكرة ناجحة يجب أن تسأل نفسك ما يلي :

- ما هي مهاراتك و اهتماماتك ، أعمالك و هواياتك ؟
- ما هي السلع أو الخدمات التي أعتقد أن البيئة المحيطة تحتاجها ؟
- هل لدي أفكار لتطوير سلعة أو خدمة متاحة ؟
- هل هناك تغير في اتجاهات أو رغبات أفراد المجتمع المحيط بي ؟
- هل توجد احتياجات غير متوفرة محليا (يسافر الناس لجلبها) ؟

1 - فكرة المشروع



تقييم الفكرة :

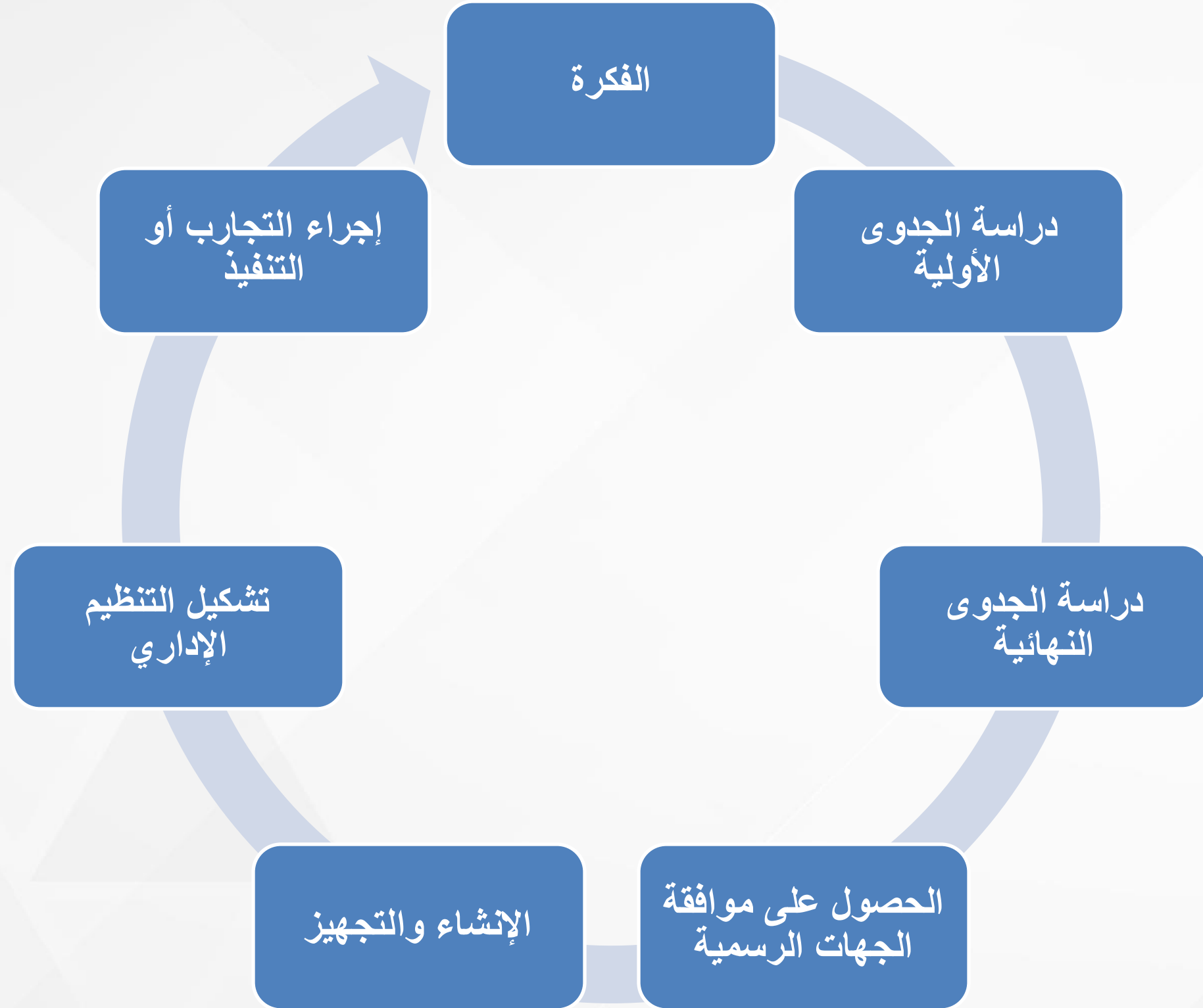
بعد تحديد الفكرة يأتي دور التقييم المبدئي لها . و يكون التقييم في صورة كتابية تساعد علي تبين هل معلوماتي كافية بخصوص هذه الفكرة ، أم أنني بحاجة لبذل المزيد من الجهد في دراسة الفكرة .

1 - فكرة المشروع



7- بداية تنفيذ المشروع

دورة حياة المشروع الجديد



بداية تنفيذ المشروع



تتطلب أولى خطوات بدء أي مشروع:

- تحديد الأهداف المرجوة من ذلك المشروع
- وكم الأموال والجهد والوقت اللازم لإطلاق ذلك المشروع
- وضمان نجاحه واستمراره.
- ويعنى ذلك انه لابد وان يكون هناك رؤية واضحة لشكل المشروع المقترح

بداية تنفيذ المشروع



إطار نموذج الأعمال المائل Lean Canvas

المشكلة لخص أهم 1-3 مشاكل لديك	الحل توضيح حل ممكن لكل مشكلة تواجهه الزبون	القيمة المعروضة الفريدة رسالة واحدة واضحة ومفيدة توضح سبب اختلاف مشروعك وأهميته	الميزة غير العادية الشيء الذي لا يمكن نسخه أو الحصول على مثله بسهولة	فئات الزبائن من هم الزبائن والمستخدمين المستهدفين؟
	المعايير القياسية لخص أهم الأرقام والمعايير التي تستخدمك على قياس سير عمل مشروعك		القنوات ما هي القنوات التي ستوصلك للزبون (من وإلى الزبون)؟	
البدائل الحالية ما هي البدائل المتوفرة حالياً لحل المشكلة؟		التصور العام (العالي) ما هي المقارنة للقيمة التي تقدمها؟ مثال: تطبيق "كريم" هو "أوبر" المنطقة العربية		المتبنون المبكرون ما هي خصائص زبونك المثالي؟
هيكلية التكاليف ما هي التكاليف الثابتة والمتغيرة المرتبطة بمشروعك؟			تدفق الإيرادات ما هي طرق/مصادر الدخل المختلفة؟	

مخطط نموذج العمل التجاري - كريم

 الشراكات الرئيسية <ul style="list-style-type: none">• السلطات المحلية• خدمات الخرائط والدفع• الكابتن والمطاعم / المتاجر الشريكة.	 الأنشطة الرئيسية <ul style="list-style-type: none">• تطوير التطبيق• التسويق• معالجة الطلبات	 القيمة المقترحة <ul style="list-style-type: none">• مركبات حسب الطلب• دون حمل نقود• السهولة• ركاب حسب الطلب• دخل إضافي	 العلاقات مع العملاء <ul style="list-style-type: none">• الأتمتة• دعم شخصي• علاقة طويلة المدى	 شرائح العملاء <ul style="list-style-type: none">• الراكب• الأفراد بحاجة لتوصيل الطعام/ الأغراض للمنزل• الكابتن• المطاعم/المتاجر
	 الموارد الرئيسية <ul style="list-style-type: none">• التطبيق• الكابتن والمركبات• الخوارزميات والتكنولوجيا• العلامة التجارية		 القنوات <ul style="list-style-type: none">• التطبيق• التواصل الاجتماعي• العلاقات العامة	
 هيكل التكاليف <ul style="list-style-type: none">• تطوير التطبيق• أجور الموظفين• المبيعات والتسويق• دفعات الكابتن والشركاء	 مصادر الإيرادات <ul style="list-style-type: none">• التعرف على حسب كل رحلة/طلب• أي تعرفه إضافية بسبب الأزمة مثلاً• الباقات الخاصة• الشراكات مع المطاعم/المتاجر			

7- تنمية وتطوير المشروع:

- لا بد من الأخذ في الاعتبار أهمية التركيز بشكل مبدئي على منتج أو خدمة معينة بمعنى بذل أكبر جهد ممكن على إنتاج وتطوير سلعة محددة لتيسير عملية تسويقها
- يمكن السعي في احد مراحل المشروع نحو كسب أسواق جديدة وبالطبع شرائح جديدة من المستهلكين

بداية تنفيذ المشروع



بداية تنفيذ المشروع

• من الممكن الانتقال إلى مرحلة جديدة في العمل وذلك بمجرد التأكد من أن السلعة المنتجة قد لاقت قبولا جيدا لدى المستهلك حيث يمكن في تلك الحالة العمل على توسعة حجم خط الإنتاج الحالي بهدف تلبية احتياجات العملاء كما من الممكن اقتناص تلك الفرصة للعمل على ادخل بعض التعديلات على المنتج سواء في الشكل أو المضمون

• لابد من البحث عن أساليب جديدة لزيادة حجم المبيعات للعملاء والمستهلكين الحاليين . وقد يكون ذلك الأسلوب أسهل من البحث عن مستهلكين جدد . فحتى في حالة عدم القدرة على توسعة خط الإنتاج القائم يمكن العمل على زيادة إيرادات المشروع من خلال محاولة زيادة المبيعات من السلعة أو الخدمة التي يتم إنتاجها للمستهلكين الحاليين .



4- بعض الأعراض المرضية للمشروعات :

- استمرار عدم انتظام التدفقات النقدية .
- عدم استخدام الموارد الإستخدام الأمثل .
- تذبذب الأرباح .
- تناقص المبيعات .
- تزايد رفض العملاء للمنتج .
- تزايد قيمة المبيعات الآجلة .
- نقص السيولة وعدم القدرة علي سداد الإلتزامات .
- زيادة حجم المخزون من المنتج النهائي .
- تزايد حجم المخزون من المواد الخام .
- تكرار تعطل الماكينات .
- تكرار غياب العمال .
- زيادة معدل دوران العمالة خاصة ذوي المهارات .
- تزايد المشكلات مع الجهات الإدارية (الحكومية) .
- النمو السريع للنشاط أو زيادة الحجم خلال فترة قصيرة .
- اهمال بعض المنتجات الأساسية والتركيز علي منتج معين .
- تناقص حجم المشتريات من المواد الخام أو عناصر الإنتاج بصورة متكررة .

حل مشكلات المشروع



5 - بعض مشكلات المشاريع:

تتداخل المسببات للأعراض السابق ذكرها ولكن يمكن تلخيص بعض المسببات فيما يلي :

- سوء التخطيط .
- ضعف الكفاءة الفنية للماكينات المختارة .
- سوء اختيار المشروع .
- سوء إختيار الموقع .
- سوء اختيار المنتج .

اقتصاديات المشروع

- تكلفة عالية لعناصر الإنتاج .
- ارتفاع مستوي حجم التعادل .
- حجم المشروع غير اقتصادي (كبيراً أو صغيراً) .
- تقدير حجم قليل للسيولة المطلوبة للمشروع .
- استخدام حجم كبير من رأس المال في الأصول الثابتة .
- المبالغة في تقدير حجم الطلب المتوقع .

حل مشكلات المشروع



التنفيذ

- التأخر في استخراج التراخيص .
- التأخر في الحصول علي التمويل (صرف القرض) .
- استخدام رأس المال في غير محله .

الإنتاج

- ضعف الرقابة علي الجودة .
- سوء تحديد المزيج الإنتاجي (غير متجانس أو متكامل) .
- سوء استخدام طاقة المشروع (Capacity) .
- ارتفاع تكلفة عناصر الإنتاج .
- سوء إدارة المخزون .
- نقص أو انعدام الصيانة .
- نقص أو نعدام التطوير والتحديث .
- زيادة الهالك أو الفاقد .

حل مشكلات المشروع



العمالة و الموارد البشرية

- زيادة حجم العمالة عن الحجم الإقتصادي للتشغيل .
- ضعف إنتاجية العمالة .
- سوء العلاقات بين العمال .
- نقص التدريب .
- نقص الكفاءة الفنية .
- انخفاض المرتبات .
- عدم ملائمة بيئة العمل .
- عدم مراعاة الأطفال والسيدات .
- عدم الكفاءة في التعامل مع مشكلات العمالة .

حل مشكلات المشروع



التسويق

- الإعتماد علي عميل واحد أو عدد محدود من العملاء .
- انتاج منتج واحد أو عدد محدود من المنتجات .
- ضعف الكفاءة البيعية .
- قلة وسائل وقنوات التسويق .
- سوء التسعير .
- التعاقد علي بيع كمية كبيرة مستقبلية مع اتجاه الأسعار للإرتفاع .
- نقص المعلومات عن حركة السوق .
- عدم الوعي بطرق التعامل مع آليات السوق .

حل مشكلات المشروع



التمويل و المالىات

- عدم تحليل التكاليف .
- عدم مراقبة التدفقات النقدية .
- عدم حساب الأرباح والخسائر دوريا .
- سوء ادارة الموسمية سواء عند إرتفاع أو إنخفاض المبيعات .
- البيع الزائد بالأجل و إهمال حساب تكلفة رأس المال .
- ضعف وسائل تحصيل المبيعات الآجلة .

الإدارة و التنظيم

- نقص المهارات الإدارية لدي صاحب المشروع .
- الخلط بين الموارد الذاتية وموارد المشروع (أو موارد مشروعات أخرى) .
- الإتجاه نحو النمو بغير تخطيط .
- زيادة المسحوبات من رأس المال .
- عدم تحديد أجر ثابت لصاحب المشروع .
- عدم تحديد المسؤولية عن المهام الإدارية داخل المشروع .



حل مشكلات المشروع



عدم وجود مدير متفرغ للمشروع (صاحبة أو غيره)

عدم تحديد وسائل الرقابة (دفاتر الحضور- معدلات الإنتاج- وغيرها)

عدم وجود سياسة للحوافز.

مشكلات خارجية

- تشبع السوق.
- المرافق.
- التراخيص.
- البيئة.
- الضرائب.
- التأمينات.

حل مشكلات المشروع



شكرا لحسن الاستماع