

مقياس

المقاو لائفة

الأستاذ/ ياسين بوضاموز

السنة الأولى

ماستر

إدارة صناديق الزكاة
والوقف

21/03/2020

خطوات عمل مشروع

1. طرح وتقييم الأفكار وتصميم نموذج العمل

2. فهم السوق والعملاء

3. تمويل المشروع

4. إدارة وبناء المشروع

5. تنمية وتوسعة المشروع

خطوات انشاء

مشروع

1- طرح وتقييم الأفكار وتصميم نموذج العمل:

- من أين تأتي الأفكار الجيدة؟
- كيف تقيم فكرة مشروع؟
- كيف نحكم على أن الفكرة قابلة للاستثمار؟
- كيف تطور الفكرة الى نموذج للعمل؟
- كيف تخطط لمشروعك؟

ما الذي يجعل فكرة ما صالحة لأن تنجح ؟

ما الذي يجعل فكرة مشروعك ناجحة ؟

أسباب النجاح:

- سوق كبير؛
- حواجز الدخول (يجب أن تتوفر في المشاريع الجديدة)؛
- فريق العمل القوي؛
- شبكة اتصالات قوية؛
- المعرفة.

طرح وتقييم

الأفكار وتصميم

نموذج العمل

كيف تأتي الأفكار الجيدة لمشروعك؟

هناك مصدرين:

- حل المشكلة (وجود فكرة او مشروع لحل مشكلة في السوق مثل: إيجاد تطبيق لحل مشكلة الزحمة في الطرق)؛
- تغطية احتياج أو نقص في السوق مثل تغطية الاحتياج الى توزيع المنتجات أو المشاريع.

طرح وتقييم
الأفكار وتصميم
نموذج العمل

كيف تقييم فكرة مشروعك ؟

من خلال طرح عدة أفكار لمشاريع معينة بحيث يجب أن نقوم بتقييم هذه الأفكار. هناك ثلاث معايير لتقييم الأفكار:

- هل قاعدة العملاء – السوق كافي – يجب أن نعرف حجم السوق؛
- قدرة الدفاع عن السوق – حواجز الدخول – أي هل يمكن لأي شخص آخر أن يقلد هذا المشروع. وكيف يمكنني أن أدافع عن هذا السوق؛
- القدرة على تنفيذ هذه الأفكار أو المشروع بناء على المعارف والموارد المتاحة أمامي.

طرح وتقييم

الأفكار وتصميم

نموذج العمل

الجزء الثاني من نجاح المشروع مرتبط عند تقييمه بإمكانية تطوير الأفكار من خلال عدة نقاط

- التكلم مع العملاء؛
- استخدام منهجية تجربة المنتج في السوق (نموذج للمنتج) وانتظار رد فعل من العملاء؛
- في كل مرحلة شركة وتطورها. هل أكمل بنفس المنهج أو تغيير المنهج المتبع. وهذا بناء على رد فعل السوق (العملاء) لهذا يجب أن تكون هناك مرونة لإمكانية التغيير (التجربة والتعلم).

طرح وتقييم
الأفكار وتصميم
نموذج العمل

هل فكرتك قابلة للاستثمار؟

عقلية المستثمر: هل هناك أحد آخر (شخص آخر) يمكن أن يستثمر في هذه الفكرة وهل سيضع هذا المستثمر أمواله في هذا المشروع.

لكن يجب أن نعرف كيف يفكر المستثمر:

- الموازنة بين المخاطرة والعائد؛
- الثقة (سمعة الشخص صاحب المشروع)؛
- رائد الأعمال وقدرته على تنفيذ الفكرة؛
- التقييم المالي للشركة في مرحلة الفكرة.

طرح وتقييم
الأفكار وتصميم
نموذج العمل

خطوات انشاء مشروع

نموذج العمل التجاري Business Model

كيف تطور فكرتك الى نودج عمل تجاري:

الفكرة تدور حول إيجاد قيمة مقترحة تهم الشركات والعملاء والمجتمع بأسره. أي حول استبدال أساليب قديمة عفا عنها الزمن. لقد أوجدت شركة أبل نموذج عمل جديد ومبتكراً عندما اطلقت جهاز الوسائط المتعددة الرقمي iPod ومتجر iTunes الإلكتروني. وقد حولت الشركة الى قوة مهيمنة في سوق الموسيقى على الانترنت.

طرح وتقييم

الأفكار وتصميم

نموذج العمل

خطوات انشاء

مشروع

لقد وفرت شركة سكايب skype اتصالات عالمية بأسعار زهيدة واتصالات مجانية من سكايب الى سكايب وذلك ضمن نموذج عمل مبتكر مبني على أساس ما يسمى بتقنية الندّ للندّ. وصار برنامج سكايب حاليا أكبر ناقل على مستوى العالم لحركة الاتصالات الصوتية. أما برنامج زيب كار Zipcar فإنه يعني سكان المدينة من الحاجة الى تملك سيارة وذلك عبر توفير خدمة تأجير السيارات بالساعة أو باليوم بموجب نظام عضوية مقابل رسوم اشتراك. إنه نموذج اعمال يأتي استجابة لاحتياجات حديثة للمستخدمين.

طرح وتقييم

الأفكار وتصميم

نموذج العمل

خطوات انشاء مشروع

كيف تطور فكرتك الى نودج عمل تجاري ؟
من خلال:

مخطط نموذج العمل التجاري The Business Model Canvas

وهو عبارة عن لغة مشتركة لوصف نماذج الاعمال التجارية وتصوورها وتقديرها
وتغييرها.

حيث يحدد نموذج العمل التجاري الأسلوب الذي تتبعه المنشأة في خلق قيمة
ما وتحقيقها والاستفادة منها.

طرح وتقييم
الأفكار وتصميم
نموذج العمل

خطوات انشاء مشروع

نموذج العمل التجاري يحدد انطلاقا من تحديد ما يعرف ب **حجارة البناء التسعة** وهي:

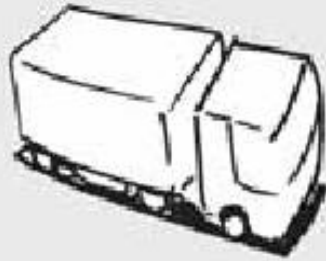


CR

العلاقات مع العملاء

Customer Relationships

تُبنى علاقات مع كل شريحة من شرائح العملاء، والعمل على استدامتها.



CH

القنوات

Channels

يجري إيصال القيم المقترحة إلى العملاء عبر قنوات التواصل والتوزيع والبيع.



VP

القيم المقترحة

Value Propositions

تسعى المنشأة إلى حل مشكلات العملاء وتلبية احتياجاتهم عبر تقديم القيم المقترحة.



CS

شرائح العملاء

Customer Segments

تقدّم كل منشأة خدمة لشريحة واحدة أو أكثر من شرائح العملاء.

طرح وتقييم الأفكار وتصميم نموذج العمل

خطوات انشاء مشروع



CS

٩ هيكُل التكاليف

Cost Structure

ينشأ هيكلُ التكاليفِ من نموذج العمل التجاريّ.



KP

٨ الشراكات الرئيسية

Key Partnerships

تُنفَّذُ بعضُ الأنشطة بالتعاقد مع مصادِرَ خارجيّة، كما يجري الحصولُ على بعض الموارد من خارج المنشأة.



KA

٧ الأنشطة الرئيسية

Key Activities

...عبر تنفيذ عددٍ من الأنشطة الرئيسيّة.



KR

٦ الموارد الرئيسية

Key Resources

المواردُ الرئيسيّةُ هي الأصولُ اللازمة لتقديم العناصر التي سبق الحديثُ بشأنها، وتسليم تلك العناصر.



RS

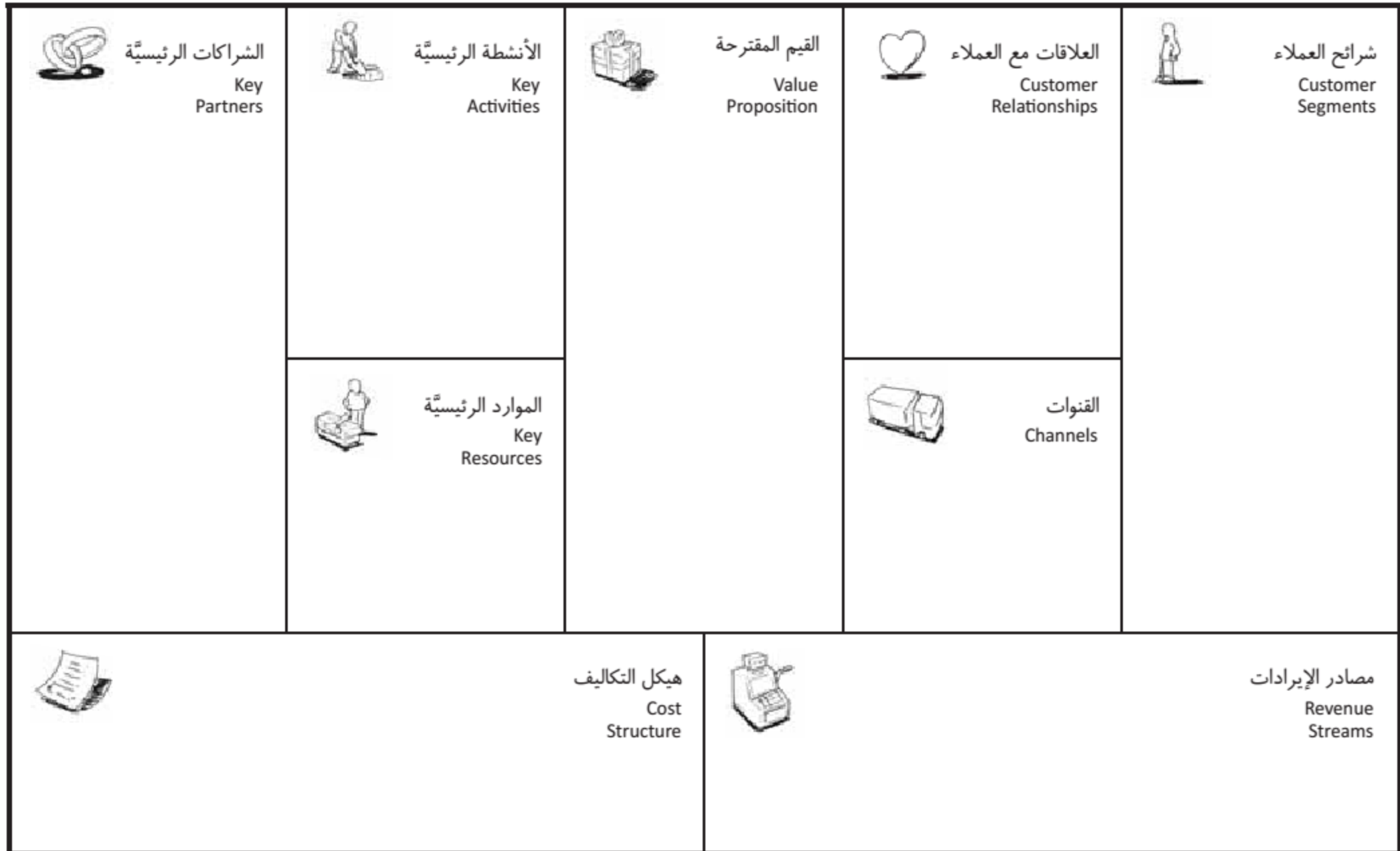
٥ مصادر الإيرادات

Revenue Streams

تبدأ مصادر الإيرادات بالتدفق بعد التقديم الناجح للقيم المقترحة إلى العملاء.

طرح وتقييم
الأفكار وتصميم
نموذج العمل

مخطط نموذج العمل التجاري



2- السوق والعملاء:

يجب أن تفهم:

❖ من هو عميلك؟

❖ ما هي قيمتك المقترحة؟

❖ كيف تفهم عميلك؟

أيضا يجب أن تعرف:

- ❖ هيكله السوق؟
- ❖ كيف تقدر حجم السوق؟
- ❖ كيف تصل الى عميلك (قنوات التوزيع)؟
- ❖ كيف تسعر منتجك أو خدمتك؟

أ- من هو عميلك ؟

يجب تحديد العملاء ودراساتهم

وعليه يجب أن نقوم بتجزئة السوق واختيار السوق المستهدف، **الأسواق الجماهيرية مقابل الأسواق المتخصصة**، حيث يمكن تقسيم أو تجزئة السوق إلى أربعة أقسام:

■ الديموغرافي (التركيبة السكانية) (على أساس العمر، الجنس...)

■ الخلفية الاجتماعية والاقتصادية؛

■ جغرافيا (أين يسكن العملاء)؛

■ الجزء السلوكي – من خلال الأذواق، الأشياء التي يحبها العملاء.

ب- ماهية قيمتك المقترحة:

تحديد القيمة المقترحة يساعد على فهم الدافع الحقيقي وراء شراء العميل لمنتجاتك أو خدماتك بغض النظر عن القيمة المباشرة المستفادة.

إذا: ما هي القيمة الإضافية أو الزائدة التي يمكن أن أوصولها للعميل؟

ج- كيف تفهم عميلك ؟

ما هي الأسئلة الرئيسية التي تجعلني أفهم عميلي وأفهم عقليته ؟

يجب جمع المعلومات المرتبطة بالسوق والعميل وعليه يمكن جمع:

معلومات ثانوية: وهي التي قامت هيئات أو مؤسسات أو أطراف أخرى

بجمعها ونحن نستفيد منها. مثل احصائيات البنك الدولي، الوزارات....

بيانات الأولية: وهي التي أحصل عليها أنا مباشرة من خلال الأسئلة

المباشرة مثلا أو الاستبيانات، الأسئلة،

د- هيكل السوق ما هو؟

المشروع الذي سأعمل فيه سيكون فيه منافسة لهذا يجب أن أعرف حجم التنافس في السوق؟ فمن الصعب الدخول إلى سوق متخصص وفيه منافسين أقوياء.

يجب أن أعرف أيضا إذا كان هذا السوق نامي (ينمو بسرعة) أو سوق ناضج.

- كيف تقدر حجم السوق؟

من خلال عدد الأشخاص المهتمين والقادرين على الدفع لمنتجك؟
وأیضا الحصة السوقية التي يمكن الحصول عليها.

يجب تقدير السوق وتقدير الحصة السوقية الممكنة ثم بعدها نحدد ما
نريد الوصول اليه وحجم الدعاية الواجب القيام بها.

- كيف تصل إلى عميلك؟ (قنوات التوزيع)

كيف يمكن أن نوصل الخدمة أو المنتج إلى العميل؟ بأقل تكلفة وأكبر وأقصى سرعة. وهو عامل مهم جدا في تحديد الحصة السوقية. قناة التوزيع يمكن أن تعتبر كميزة نسبية.

هل سأبيع مباشرة: معناه يجب تطوير قنوات التوزيع الخاصة بي.

أو عن طريق شركات التوزيع: معناه وجود تكلفة لكن الوصول إلى السوق يكون أسرع.

مثلا: هل البيع سيكون من خلال محل أو من الشبكة اونلاين en ligne

في النهاية يجب ألا ننسى حساب تكلفة التوزيع.

هـ- كيف تسعر خدمتك أو منتجك؟ وما مدي حساسية عملائك للأسعار؟

- السعر بناء على التكلفة: حساب التكلفة وإدارة الهامش. يستعمل عادة عندما تكون السلعة في السوق مشابهة لما أنتجه، أي السلع الشبيهة متوفرة في السوق والتكنولوجيا المستعملة فيها متوفرة وسهلة.
 - السعر بناء على القيمة: العميل مستعد ليدفع كم؟ حتى يحصل على القيمة. فالعميل هنا مستعد أن يدفع سعر أعلى جدا من التكلفة.
- المحتويات التعليمية مثلا تسعر في العادة على أساس القيمة وليس على أساس التكلفة.

هناك طرق أخرى للتسعير منها:

التسعير المنافس: أي على أساس المنافسين، إذا كان هناك منافسين يمكن البيع بأعلى من سعر المنافس أو أقل أو بنفس السعر.

مرونة الطلب: يجب طرح السؤال التالي لو كان هناك تغير في سعر المنتج الذي أقدمه ما هو حجم التغير في الطلب على المنتج من قبل العملاء (مرونة السلعة). تسمى هذه الحالة ب (حساسية الأسعار) يجب أن نعرف مقدار التغير في الطلب مقابل التغير في الأسعار.

3- تمويل المشروع

- ❖ لماذا أحتاج إلى التمويل؟
- ❖ ما هي أنواع التمويل المتاحة؟
- ❖ ما هي مصادر التمويل المتاحة؟
- ❖ ما نوع التخطيط المالي الذي سأحتاجه في مشروعي؟
- ❖ كيف أدير المخاطر المالية؟

أ- استخدامات التمويل:

لماذا تحتاج التمويل ؟ ماذا نفعل بالأموال ؟

لهذا يجب أن نتعرف على:

- دورة حياة المنتج؛
- الاستثمارات الرأسمالية لمرة واحدة؛
- رأس المال العامل.

ب- مصادر التمويل المتاحة؟
(المصادر التقليدية)

- الأموال الشخصية؛
- الصناديق المتخصصة في الاستثمار؛
- راس المال المخاطر؛
- البنوك؛
- التمويل الجماهيري من منصة الكترونية مثلا؛
- الصناديق وهيئات الدعم الحكومية؛
- حاضنات الاعمال ومسرعات الأعمال.

خطوات انشاء مشروع

بالنسبة لحاضنات الاعمال ومسرعات الاعمال في الجزائر فهي تعتمد على مشاتل المؤسسات ومراكز التسهيل:

أ/ مشاتل المؤسسات: وهي مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، تكون في أحد الأشكال التالية:

□ المحضنة: هيكل دعم يتكفل بأصحاب المشاريع في قطاع الخدمات؛

□ ورشة: هيكل دعم يتكلف بحاملي المشاريع في قطاع الصناعة الصغيرة والمهن الحرفية؛

□ نزل المؤسسات: هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع المنتمين إلى ميدان البحث.

السوق والعملاء

خطوات انشاء

مشروع

وتتكفل المشاتل بعدة مهام منها:

- استقبال واحتضان ومرافقة المؤسسات الحديثة النشأة لمدة معينة وكذا أصحاب المشاريع؛
- تسيير وإيجار المحلات وتقديم الخدمات المتعلقة بالتوطين الإداري والتجاري؛
- تقديم الإرشادات الخاصة والاستشارات في الميدان القانوني والمحاسبي والتجاري والمالي والمساعدة على التدريب المتعلق بمبادئ وتقنيات التسيير خلال مرحلة إنضاج المشروع، وتتكون المشتلة من مجلس إدارة ومدير ولجنة اعتماد المشاريع.

السوق والعملاء

خطوات انشاء مشروع

ب/ مراكز التسهيل: هي مؤسسات عمومية ذات طابع إداري، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي؛ تقوم بالعديد من المهام أهمها:

❖ دراسة الملفات والإشراف على متابعتها وتجسيد إهتمام أصحاب المشاريع وتجاوز العراقيل أثناء مرحلة التأسيس؛

❖ مرافقة أصحاب المشاريع في ميداني التكوين والتسيير ونشر المعلومات المتعلقة بفرص الاستثمار؛

❖ دعم تطوير القدرات التنافسية ونشر التكنولوجيا الجديدة وتقديم الاستشارات في مجال تسيير الموارد البشرية والتسويق والتكنولوجيا والابتكار، ويدير مركز التسهيل مجلس توجيه ومراقبة ويسيره مدير.

السوق والعملاء

خطوات انشاء مشروع

أما فيما يخص الصناديق وهيئات الدعم الحكومية في الجزائر فهي عديدة ومتعددة نذكر منها:

أ/ الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب (ANSEJ): وهي هيئة وطنية ذات طابع خاص تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي تهدف لتشجيع كل الصيغ المؤدية لإنعاش قطاع تشغيل الشباب من خلال إنشاء مؤسسات مصغرة لإنتاج السلع والخدمات. حيث انشأت في عام 1996 وهي مكلفة بتشجيع ودعم ومرافقة الشباب على إنشاء المؤسسات . هذا الجهاز موجه للشباب العاطل عن العمل و البالغ من العمر من (19-35) و الحامل لأفكار مشاريع تمكنهم من خلق مؤسسات . وهي تقوم بالعديد من المهام منها:

السوق والعملاء

خطوات انشاء مشروع

□ إتاحة المعلومات الاقتصادية والتقنية والتشريعية لأصحاب المشاريع لممارسة نشاطاتهم؛

□ تقديم الاستشارات لأصحاب المشاريع والمتعلقة بالتسيير المالي وتعبئة القروض؛

□ إقامة علاقات مالية متواصلة مع البنوك والمؤسسات المالية في إطار التركيب المالي لتمويل المشاريع وإنجازها واستغلالها؛

□ تكلف جهات متخصصة بإعداد دراسات الجدوى وقوائم نموذجية للتجهيزات، وتنظيم دورات تدريبية لأصحاب المشاريع لتكوينهم وتحديد معارفهم في مجال التسيير والتنظيم ويسير الوكالة مجلس توجيه ويديرها مدير ومجلس مراقبة.

السوق والعملاء

خطوات انشاء

مشروع

وتقدم الوكالة مساعدات هامة للمؤسسات المصغرة سواء في مجال التمويل أو في ميدان الإعانات المستمرة خلال فترة إنشاء المشروع وفي مرحلة الاستغلال، ومن أشكال الدعم المالي والإعانات التي تقدمها الوكالة مايلي:

الإعانات المالية للمؤسسات المصغرة: يستفيد أصحاب المؤسسات المصغرة من قروض بدون فوائد تمنحها الوكالة في حالة التمويل الثاني (صاحب المشروع + قرض الوكالة).

وفي حالة التمويل الثلاثي تقدم قروض بدون فوائد وتساعد أصحاب المشاريع للحصول على قرض مصرفي تتحمل الوكالة جزءاً من فوائده بحسب طبيعة النشاط ومكانه (التمويل الثلاثي = المساهمة المالية لصاحب المشروع + قرض بدون فوائد من صندوق الوكالة + قرض مصرفي تتحمل الوكالة نسبة من فوائده).

السوق والعملاء

خطوات انشاء

مشروع

الإعانات الجبائية والشبه جبائية: تستفيد المؤسسات المصغرة التي يشكل الحد الأقصى للإستثمار فيها أربعة ملايين دينار جزائري، من تسهيلات جبائية وشبه جبائية هامة خلال فترة تنفيذ وإنجاز المشروع ومنها الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة ورسوم نقل الملكية والإعفاء من حقوق عقود التسجيل ومن الرسم العقاري على البناءات، والاستفادة من المعدل المخفض 5% المتعلق بالرسوم الجمركية على التجهيزات ووسائل الإنتاج المستوردة، كما تستفيد هذه المؤسسات المصغرة خلال فترة التشغيل والإنتاج من الإعفاء الكلي من الضريبة على أرباح الشركات ومن الضريبة على الدخل ومن الدفع الجزائي، ومن الرسم على النشاط المهني.

السوق والعملاء

ب/ الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار (ANDI):

ج/ الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر: وتضطلع الوكالة بعدة مهام منها:

- تُسير جهاز القرض المصغر، وتدعم المستفيدين وتقدم لهم الاستشارة وترافقهم في تنفيذ أنشطتهم؛
- تمنح قروض بدون مكافأة، كما أنها تضمن متابعة الأنشطة التي ينجزها المستفيدون.

د/ الوكالة الجزائرية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX)

هـ / صناديق ضمان القروض: منها

➤ صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (FGAR):

➤ صندوق ضمان قروض إستثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

خطوات انشاء

مشروع

و/ صناديق الدعم: عديدة ومتعددة منها:

- الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب؛
- الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة؛
- الصندوق الخاص بتخفيض الفوائد؛
- الصندوق الوطني للتنظيم والتنمية الفلاحية؛
- الصندوق الوطني لتطوير الصيد وتربية المائيات؛
- صندوق دعم الاستثمارات؛
- صندوق ترقية التنافسية الصناعية؛
- صندوق الشراكة؛
- الصندوق الوطني للتهيئة العمرانية؛
- الصندوق الخاص باستصلاح الأراضي عن طريق الامتياز.

السوق والعملاء

خطوات انشاء مشروع

أما فيما يخص التمويل الجماهيري فأغلبه مرتبط بالأنترنت، ونظرا لعدم ووجود نظام بنكي متطور في الجزائر فمن الصعوبة الحصول عليه.

مثل :

<https://www.kickstarter.com/>

خطوات انشاء
مشروع

• كيكستار KICKSTARTER

”أسس لنفسه اسماً بكونه "طريقة جديدة لتمويل وتتبع الابتكار"، يتقدم صاحب المشروع بطلب لدى كيكستارتر من أجل مشروع ما؛ فإذا ما تم قبوله يتلقى إرشادات توجيهية حول كيفية الإعلان عنه. يختار أصحاب المشروع مهلةً زمنيةً والحد الأدنى المستهدف من الأموال المتوجب جمعها. إن لم يتحقق الهدف المحدد ضمن المهلة المطلوبة، لا يحصل أصحاب المشروع على أية أموال. ويتم جمع الأموال بواسطة دفعات على موقع أمازون ويجب إيداعها في حساب مصرفي أميركي. يتقاضى كيكستارتر 5% من الأموال المحصلة، ويتقاضى موقع أمازون ما بين 3 إلى 5% إضافية، ولكن كيكستارتر لا يحتفظ بأي حق ملكية للمشاريع. أما الناس الذين يتعهدون بدفع المال للمشاريع فغالباً ما يكافؤون بهدايا متنوعة بحسب المبلغ الذي تعهدوا به“

Explore Start a project About us KICKSTARTER



Coding Creatively

Learn to code with Root, an interactive robot that can be programmed to draw, light up, play music, and more.

View project

السوق والعملاء

<http://ar.zoomaal.com/>



قدّم مشروع

ذومال

• ذو مال:

”منصة تسعى إلى دعم مشاريع التي تحتاج إلى تمويل بقيمة 5 آلاف دولار أو أقل. اتبعت "ذو مال" نموذج "كيك ستارتر" الرائد في الولايات المتحدة، وهي لا تريد أن تقدّم خدماتها للشركات الناشئة التي تبحث عن تمويل عام، بل خدماتها هي للشركات الناشئة المحدودة النطاق. وسيستند نموذجها على التبرعات، حيث يقدم أصحاب المشاريع هدايا لمتبرعيهم.“

خطوات انشاء
مشروع

إخجل هذا المشروع حقيقة!

ZeroWasteAntoura#

مواصلة المشروع

مول هذا المشروع

34 يوم متبقي

\$6,019 جمع من \$8,000

أسبوعياً هناك مشاريع جديدة في عالمنا العربي! إنقوا معنا للاطلاع على كل جديد: [بريدك الإلكتروني](#)

ذومال + قدّم مشروع المشاريع

English كيف يعمل ذومال؟ تسجيل الدخول الاشتراك

ابحث عن مشروع

أمة الابداع.. أبدعي!

ابدأ حملتك الان!

السوق والعملاء

<https://www.kiva.org/>

kiva

Lend ▾



خطوات انشاء
مشروع

• كيفا:

”انطلقت كأول منصة على الإنترنت تقدم القروض الصغيرة. وقد ارتكز عملها على إقراض الأفراد لمساعدتهم على إطلاق مشاريعهم الخاصة“

Start lending

Choose a category



السوق والعملاء

مصادر أخرى للتمويل (الحديثة) مثل:

- تقليص المصروفات في بداية المشروع: (البدا في المنزل مثلا بدلا من الكراء، ..) أي **عقلية رائد الاعمال البخيل**.
- تمويل الموردين أو التمويل التجاري: اقناع الموردين لانتظار تسديد الفواتير الى غاية بيع المنتج.
- تمويل العملاء: ممكن طلب مقدم من سعر الخدمة أو المنتج من طرف العملاء.
- تمويل من الجماهير: يعتمد على منظمات تعمل عن طريق الانترنت.

ج- اعداد قوائم الدخل المستقبلية: من خلال:

- توقع الارادات،
- توقع عدد الوحدات التي ستقوم ببيعها،
- توقع المصروفات وتحضير قوائم الدخل التقليدية.

يتم كل ما سبق من خلال اعداد الجداول التفصيلية للإيرادات والنفقات. أي تحضير قوائم الدخل التقديرية وتحديد مصادر واستخدامات الاستثمارات المالية.

د- إدارة رأس المال العامل: من خلال

- إدارة السيولة النقدية:
- التحكم بمعدل النمو.

يمكن للشركة أن تفلس بالرغم من تحقيقها أرباح وهذا راجع الى **فشل في إدارة السيولة النقدية.**

هنا يجب حساب معدل الاستنفاد أي كم أستعمل من النقود قبل أن أحصل عليها مرة أخرى. وحساب الاحتياطات النقدية.

- الخطة المالية يجب أن تبنى على ثلاث سيناريوهات على الأقل الهدف منها هو إطالة عمر الشركة من خلال الإدارة الحكيمة للسيولة ورأس المال العامل.
- معرفة التفاوض مع الموردين.

هـ- اعداد استراتيجية التمويل ؟

- ما هو حجم التمويل الذي نحتاجه ؟ خلال كم من الوقت ؟ ولفعل ماذا ؟
- ما هي أفضل مصادر الأموال لنوع شركتي الناشئة ؟
- من هم أكثر الممولين /المستثمرين اهتماماً بالفكرة ؟
- كيف تتصل بالمستثمرين ؟ عرضك التقديمي للتفاوض بخصوص شروط الاستثمار.

4- إدارة المشروع (الشركة الناشئة)

سيتم الحديث عن:

- تصميم المنتج
- الهيكل التنظيمي
- إدارة العمليات
- تكنولوجيا المعلومات
- التسويق والترويج
- تنمية مهاراتك القيادية

أ- تصميم المنتج (الخدمة) :

كيف نصمم المنتج؟ وكيف نقوم بإدارته؟

من خلال:

- دورة حياة المنتج
- البحث والتطوير
- خارطة المنتج

خطوات انشاء مشروع

دورة حياة المنتج: أي منتج يبدأ الدخول إلى السوق كمنتج جديد ثم يبدأ العملاء يألفون هذا المنتج بعدها يبدأ في الزوال والتراجع ليظهر مكانه منتج آخر. هذه هي دورة حياة المنتج وعلى المؤسسة أن تعرف دورة حياة منتجاتها. (الانطلاق، النمو، النضج، التراجع، الانحدار والاختفاء).

مثال: تطور الهاتف. (قصة تطور الهاتف)

خطوات انشاء مشروع

خارطة المنتج: في العادة نبدأ بالحد الأدنى للمنتج ويتم طرحه في السوق بعدها نراقب ردة فعل السوق. مع الوقت نقوم بإضافة الخصائص للمنتج ونقوم بتنزيل الإصدارات الجديدة (الجيل الأول، الجيل 2، الجيل 3).

دائماً (عند إصدار المنتج تكون هناك النسخة الأولى أو الجيل الأول لكن يجب البدا في التفكير في خارطة المنتج بعد سنة وسنتين وهكذا أي معرفة كيف يمكن أن تطور المنتج وما هي الخصائص التي يمكن أن نضيفها للمنتج...

إدارة المشروع

ب- الهيكل التنظيمي:

الحديث عن كيفية بناء الهيكل التوظيفي ، المرتبات والحوافز؟ من يعمل في الشركات الناشئة؟ كيف تجذب هذه المشروعات المواهب؟ ...

عند زيادة عمال الشركة كيف ندير الهيكل التنظيمي ونبني الثقافة داخل الشركة ونجعلها تتوافق مع نمو الشركة.

في البداية عند بداية عمل الشركة يكون التنظيم بسيط في الاغلب من أصحاب الشركة فقط ويكون العمل في شكل فريق عمل.

مع بداية كبر الشركة وزيادة عدد عمالها. تبدأ في الظهور فرق متخصصة وهكذا، حوالي 20 الى 30 عاملاً.

خطوات انشاء

مشروع

عند تخطي العمال الى 40 عامل يبدأ التخصص أكثر بحيث يجب أن يكون هناك توزيع للمسؤوليات والسلطات، أيضا توصيف أكثر لطبيعة عمل كل فريق وهكذا.

يجب أن تكون هناك قنوات اتصال واضحة بين مختلف الأقسام وكيف يكون العمل على اخراج المخرجات.

هنا يجب أن تحاول الشركة صنع هيكل تنظيمي بدرجة أقل وبالتالي إمكانية تواصل أعلى. وقنوات إتصال أفضل.

مشكلة تعيين موظفين جدد: يجب أن أعرف الأشخاص الذين أحتاجهم، وكيف يمكن تحسين ظروف العمل لهم حتى أعطي **ربما** مشكلة انخفاض الأجور مقارنة بالشركات الكبيرة.

إدارة المشروع

ج- إدارة العمليات:

تتطرق إلى:

- الانتقال الى شركة سريعة النمو
- توثيق العمليات
- التوصيف الوظيفي والتخصص
- التخطيط المنهجي لإدارة المشروعات
- إدارة الجودة
- التحسينات المستمرة

خطوات انشاء مشروع

مع زيادة عدد العمال يجب تغيير الهيكل الوظيفي وأيضاً يجب تغيير طريقة إدارة العمليات.

في البداية الحل يكون يعتمد على التجربة والتعلم لكن مع التعلم نبدأ في توثيق فرق العمل وهنا يصبح فيه نوع من التكرار بهذا يبدأ التخصص واختيار العمال وإعادة توزيعهم وتقسيمهم وأيضاً تقسيم العمليات

يبدأ التخطيط لاستخدام الموارد، سواء المالية، البشرية، الموارد الأخرى. المرتبطة بالإنتاج.

إدارة المشروع

خطوات انشاء مشروع

إدارة المشروعات: كل النشاطات تقريبا في بداية عمل الشركة تكون عبارة عن مشروعات صغيرة

إدارة الجودة: مهمة جدا ويجب الاهتمام بها

التحسين المستمر: أكيد يجب أن يكون التحسين في كل مرة وهذا التحسين مستمر من خلال المراقبة ومعرفة العيوب وبعدها

د- التكنولوجيا:

القدرة على استخدام التكنولوجيا يساعد على السرعة، الابتكار، التحرك، الجودة، تسهيل الأعمال.

مثال: أنظمة إدارة الموارد، يمكن استخدام أنظمة متوفرة في السوق ومع الوقت سنتطور مع هذه الأنظمة.

أهمية استعمال الأنظمة الحاسوبية هي بناء الشركة على حجر سليم وبالتالي نمو وتطور الشركة سيكون على أسس سليمة ويساعد على نموها وازدهارها بسرعة.

خطوات انشاء مشروع

هـ- **التسويق والترويج:** ميزانية التسويق والترويج في هذه الشركات تكون صغيرة. هناك العديد من طرق التسويق لهذه الشركات منها:

العلاقات العامة: قصة الشركة عبر الراديو، التلفاز، الجرائد، مثل عرجاني. تدور حول رائد الأعمال أو الشركات.

التسويق الإبداعي: مثل تغليف المنتج بمواد يمكن استعمالها مرة أخرى مثل الكراريس فيها اشهار لشركة، الكتب،

التسويق الفيروسي: مثل تنزيل الفيديوهات في يوتوب أو التواصل الاجتماعي (بطريقة غير مباشرة يتم الاشهار للشركة)

مهم جدا إدارة التسويق للشركات الناشئة في بداية نشاطها.

إدارة المشروع

و- تنمية المهارات القيادية:

- حجم الشركة يكون على حد حجم رائد الأعمال.
- كلما كبرت الشركة يكبر معها رائد الأعمال.
- يجب أن يكون رائد الاعمال ناصح أو مستشار (mentor)
- في كل خطوة تريد أن تخطوها من الأفضل تسمع لخبرات المستشارين.

خطوات انشاء مشروع

■ اعرف نقاط ضعفي وأقوم بسد هذه النقاط من خلال جلب عمال مختصين في المجالات التي أنا ضعيف فيها.

■ من الأفضل أن يكون كل شيء مكتوب بين الشركاء حول الشركة (الوضوح بين شركاء العمل)

■ بيئة عمل تعاونية

■ القدرة على تفويض الأعمال التي كان رائد الأعمال يقوم بها. والتوجه إلى أعمال أخرى ومسؤوليات جديدة.

إدارة المشروع

5- تنمية وتوسيع المشروع:

الاحصائيات تقول إن 50 الى 80% من الشركات الناشئة
(الجديدة) تفشل خلال الثلاثة سنوات الأولى من عمرها.

لماذا؟

أ/ عدم النجاح:

ما هو الفشل؟ لماذا تفشل الشركات الناشئة؟ متى نتوقف؟
وعليه يجب أن نخطط للفشل مثلما نخطط للنجاح من خلال إدارة
الفشل.

من بين أسباب فشل المنشآت الناشئة ما يلي:

خطوات انشاء مشروع

- **العملاء والأسواق:** عندما يكون مثلاً عدد العملاء أقل مما هو متوقع، وهذا قد يعود لعدة أسباب...
- **إدارة التدفق المال:** خاصة مشكلة السيولة وإدارة رأس المال العامل.
- **نقص الخبرة:** الخبرة مهمة جداً لفريق العمل لهذا يجب ان تكون لدينا الخبرة في مجال العمل الذي نقوم به.

تنمية وتوسيع المشروع

خطوات انشاء مشروع

• فريق العمل: عندما تكون هناك اختلافات كبيرة في فريق العمل أو بين الشركاء. ويكون اختلاف فريق العمل في العادة حول: حقوق اتخاذ القرار، تقسيم الأسهم، اتجاه النمو المستقبلي،

• التخطيط السيئ: سواءا كان في تخطيط المنتج، التخطيط المالي، تخطيط الموارد البشرية

تنمية وتوسيع المشروع

لهذا يجب على المنشآت الناشئة تفادي الفشل:

ب/ تفادي الفشل:

من خلال:

- إدارة رأس المال العامل (التدفق النقدي)
- التخطيط بشكل أفضل
- التكيف والتجريب (الشركة الناشئة المرنة).

مثل:

- فكرة تقليص المصروفات خلال مرحلة النمو الأولية.
 - وضع خطة محددة وأهداف محددة مع التركيز على كيفية إدارة رأس المال العامل.
 - التجربة في السوق والتغير والتكيف حسب التغذية الراجعة من بيئة المؤسسة والتعديل وفق متطلبات السوق.
- في حالة الفشل على المؤسسة الناشئة أن تقوم بإدارة الفشل:

ج/ إدارة الفشل:

يجب أن تضع المنشأة الناشئة تحت اعينها إدارة ثلاثة مخاطر رئيسية هي:

- إدارة المخاطر المادية
- إدارة المخاطر القانونية
- إدارة السمعة

خطوات انشاء مشروع

- من المهم عند اغلاق الشركة أن نغطي كل المديونيات أو الالتزامات التي كانت مترتبة على الشركة.
- يجب ان نحافظ على سمعة شخصية جيدة.
- يجب تنفيذ الالتزامات القانونية الموجودة في العقود الماضية واحترامها.

في النهاية ... عند الفشل يجب علينا أن نقع بأمان وبسرعة.
الوقوع بأمان-الوقوع بسرعة.

تنمية وتوسيع
المشروع

د / تنمية وتوسعة المشروعات:

- هل كل الشركات تحتاج الى أن تتوسع وتنمو؟
- هل كل المشروعات تنمو بنفس السرعة؟
- ما هي مخاطر وكيف ندير توسع الشركة؟

اذا:

لماذا تحتاج الى التوسع في شركتك؟

ربما بسبب:

- وفرات الحجم: أي زيادة الإنتاج وتخفيض التكاليف
- دخول أسواق جديدة
- زيادة الربحية
- خدمة العملاء

خطوات انشاء
مشروع

إدارة عملية النمو

عند إدارة عملية النمو يمكن أن نختار بين النمو السريع أو النمو البطيء

النمو السريع: الهدف منه تحقيق وفورات الحجم، اختراق أسواق جديدة ، تتبع العملاء.

النمو البطيء: الهدف منه المحافظة على الجودة، الاستثمارات، المخاطر المحتملة، إدارة التدفقات المالية

تنمية وتوسيع
المشروع

تحديات مرحلة النمو:

- التمويل
- الاستثمارات
- رأس المال العامل
- هل يمكن أن نحافظ على نفس الجودة،
- هل يمكن أن نحافظ على نفس فريق العمل،
- هل يمكن أن نحافظ على نفس القدرة في إدارة الشركة.

خطوات انشاء مشروع

هـ/ استراتيجيات النمو:

اختراق السوق: من خلال الوصول الى اكبر عدد من العملاء. أي كيف يكون تواجدك في السوق أكثر؟

توسعة خطوط الإنتاج: من خلال زيادة المنتجات المتاحة لنفس شريحة العملاء.

توسعة شريحة العملاء: من خلال استهداف شريحة جديدة من العملاء.

المنتجات المجاورة: أي المنتجات المشابهة.

التوسع الإقليمي والدولي:

حقوق الامتياز: منح حقوق الامتياز وفتح محلات الشركة في أسواق مختلفة.

تنمية وتوسيع
المشروع

في النهاية....

بعض النصائح لرائد الاعمال:

- اعمل الأشياء التي تحب.
- اجعل حولك فريق عمل جيد.
- أهم ما في الأفكار هو التنفيذ وليس الخوف من تقليد الفكرة.
- استثمر في فريق العمل واجعله يحس بأهميته.

خطوات انشاء مشروع

• تكلم مع أصحاب المشاريع الاخرين .. ستستفيد كثيرا.

• احتفل بالنجاحات الصغيرة التي تحدث في طريقك.

• قرر سرعة النمو التي تناسبك.

• ركز جيدا على ردة فعل الزبائن والمنافسين في السوق.

• استخدم الموارد المتاحة في منطقتك او بلدك وابحث في الانترنت.

• سمعتك الشخصية كرائد أعمال مهمة جدا ... هي رأس مالك.

تنمية وتوسيع المشروع

خطوات انشاء
مشروع

اعداد نموذج العمل التجاري

The Business Model Canvas

اعداد نموذج
العمل التجاري

خطوات انشاء
مشروع

الفرق بين نموذج العمل ، خطة العمل و دراسة الجدوى

ما هو الفرق بين نموذج العمل (Business Model) ، خطة العمل
(Business Plan) و دراسة الجدوى (Feasibility Study) ؟

اعداد نموذج
العمل التجاري

نموذج العمل التجاري The Business Model Canvas

نموذج العمل يصف كيف سوف تصنع المنشأة او المشروع قيمة وتعمل على تحقيقها والاستفادة منها.

يحدد نموذج العمل التجاري الأسلوب الذي تتبعه المنشأة في **خلق قيمة** ما وتحقيقها والاستفادة منها.

دراسة جدوى المشاريع (Feasibility Study)

دراسة جدوى المشروع هدفها الإجابة على السؤال **“هل سينجح المشروع؟”** فهي تهدف لمساعدة الريادي في التحقق من جدوى البدء في هذه المغامرة (المشروع) أو لا؟ ماهي المعوقات وكيف يمكن تجنبها أو حلها وهكذا؟

بينما **خطة العمل** تهدف للإجابة على السؤال **“كيف سوف تنفذ المشروع؟”** مما يعني انك (من المفروض) أن تقوم بعمل الجدوى قبل كتابة خطة العمل.

Business Plan خطة العمل

خطوات انشاء
مشروع

خطة العمل تشمل نموذج العمل وفيها سوف تذكر كيف ستنفذ نموذج العمل؟ بالإضافة لتفصيل أكثر عن فريق العمل، مراحل المشروع وتوقعاتك المالية المستقبلية للمشروع وهكذا.

اعداد نموذج
العمل التجاري

خطوات انشاء مشروع

وعليه فنموذج العمل هو النسخة المختصرة للمشروع وباستخدام نموذج العمل التجاري سوف تتمكن من الوصول لأهم عناصر المشروع وكتابتها بصفحة واحدة، خطة العمل تحتوي على تفصيل أكثر لكيفية تنفيذ المشروع وقد تصل لخمسین صفحة بينما دراسة المشروع هو اختبار جدوى فكرة المشروع وهل ممكن تحقيقه أو لا؟

اعداد نموذج
العمل التجاري

خطوات انشاء مشروع

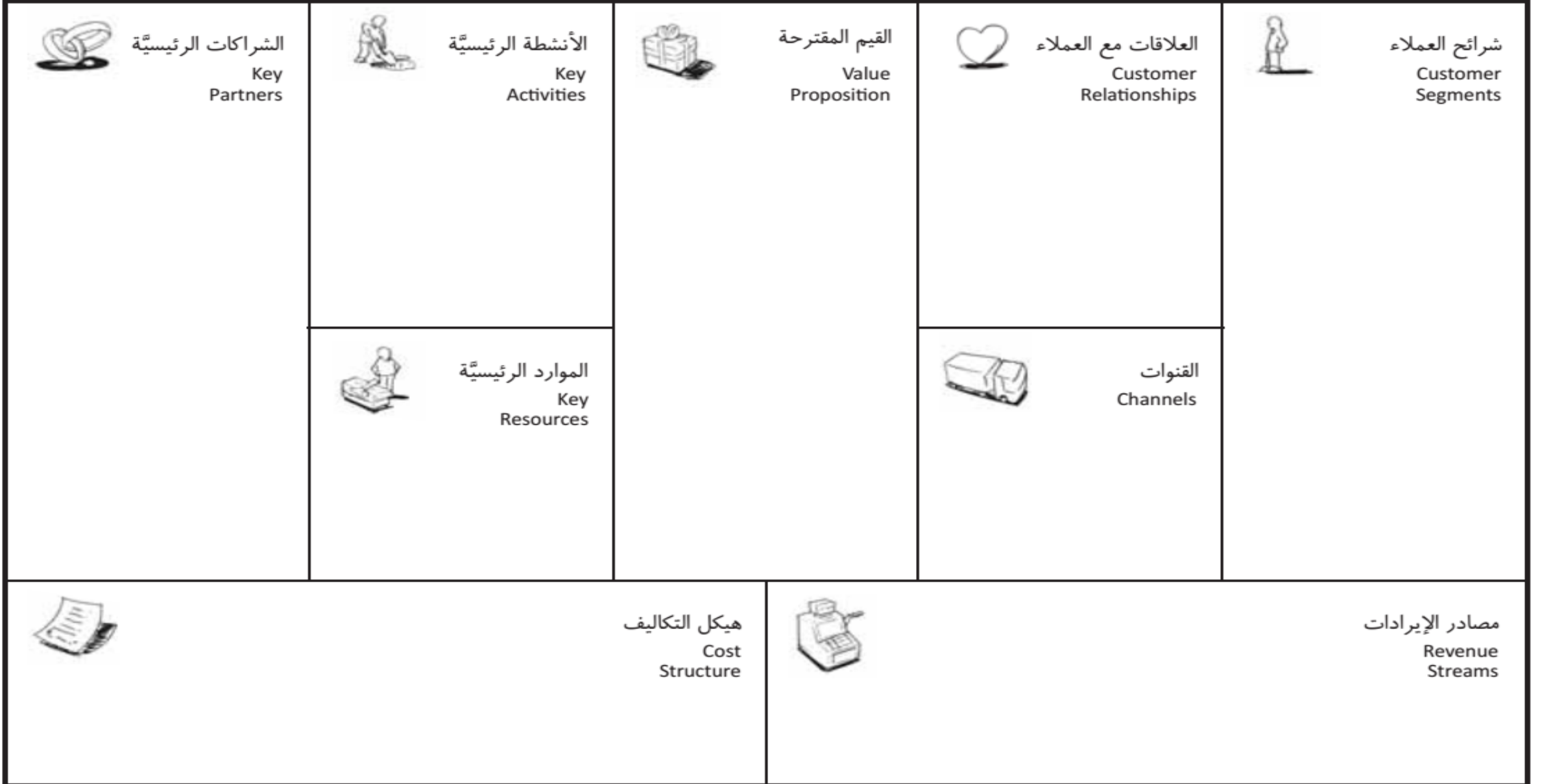
اذا فـنـمـوـذـج العـمـل التـجـارـي عـبـارة عـن نـمـوـذـج أـوـلي سـيـسـاعـدك أـكـثـر
لـمـعـرـفـة اـتـجـاه مـشـرـوعك، كـمـا يـمـكـن اـعـتـبـاره كـنـمـوـذـج نـهـائـي سـوف
يـحـدـد لك اـتـجـاه المـشـرـوع التـجـارـي بـالـضـبـط.

لـهـذا يـنـصـح بـه قـبـل دـراـسـة الجـدـوى **حتى لو كان النموذج أولي.**

يـتـكـون نـمـوـذـج العـمـل التـجـارـي مـن تـسـعة عـنـاصـر تـعـرف بـ
حجارة البناء التسعة وهـي مـوضـحـة فـي الشـكـل المـوـالي:

اعداد نموذج
العمل التجاري

مخطط نموذج العمل التجاري



خطوات انشاء مشروع

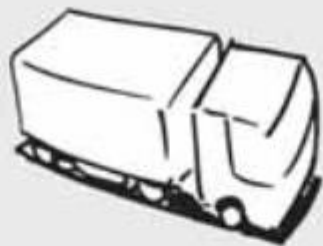


CR

العلاقات مع العملاء ٤

Customer Relationships

تُبنى علاقات مع كل شريحة
من شرائح العملاء، والعمل
على استدامتها.



CH

القنوات ٣

Channels

يجري إيصال القيمة المقترحة
إلى العملاء عبر قنوات التواصل
والتوزيع والبيع.



VP

القيم المقترحة ٢

Value Propositions

تسعى المنشأة إلى حل مشكلات
العملاء وتلبية احتياجاتهم عبر
تقديم القيم المقترحة.



CS

شرائح العملاء ١

Customer Segments

تقدم كل منشأة خدمة لشريحة
واحدة أو أكثر من شرائح العملاء.

اعداد نموذج
العمل التجاري

خطوات انشاء مشروع



C\$

هيكل التكاليف ٩

Cost Structure

ينشأ هيكل التكاليف من نموذج العمل التجاري.



KP

الشراكات الرئيسية ٨

Key Partnerships

تُنَفَّذُ بعضُ الأنشطة بالتعاقد مع مصادِرَ خارجيَّةٍ، كما يجري الحصولُ على بعض الموارد من خارج المنشأة.



KA

الأنشطة الرئيسية ٧

Key Activities

...عبر تنفيذ عددٍ من الأنشطة الرئيسيَّة.



KR

الموارد الرئيسية ٦

Key Resources

المواردُ الرئيسيَّةُ هي الأصولُ اللَّازمةُ لتَقْدِيمِ العناصر التي سبق الحديثُ بشأنها، وتسليم تلك العناصر.



R\$

مصادر الإيرادات ٥

Revenue Streams

تبدأ مصادر الإيرادات بالتدفُّق بعد التقديم الناجح للقيم المقترحة إلى العملاء.

الاعداد نموذج العمل التجاري

كيف تبدأ بعمل نموذج العمل ؟

أولاً يجب أن تجهز الأدوات المطلوبة وهي ورق ملاحظات قابل للالتصاق ملون، لوحة بيضاء تثبتها على الجدار واقلام بعدة ألوان .

يمكن تبسيط عمل مخطط العمل التجاري في الفلم التوضيحي التالي:



شرائح العملاء

Customer Segments

يُحدّد حجر البناء الخاصّ بشرائح العملاء المجموعاتِ المختلفةِ من النَّاسِ أو المنشآت التي تستهدفها منشأة ما لتصل إليها وتقدّم خدمةً لها.

حتى تستطيعَ الشركةَ تحقيقَ أعلى درجةٍ ممكنةٍ من رضا العملاء، فإنَّ بإمكانها تصنيفهم إلى **شرائح** متميزةٍ يشترك كل منها في الاحتياجات والسلوك وغيرها من الصفات. وقد يُحدّد نموذج العمل التجاريَّ واحداً أو أكثر من شرائح العملاء الصغيرة أو الكبيرة.

خطوات انشاء
مشروع

اعداد نموذج
العمل التجاري

خطوات انشاء مشروع

لا يجب أن تكون الشريحة عائمة بدون تحديد حتى وإن كانت شريحة جماهيرية يجب أن تتعرف عليها لتعرف كيف تعرض لهم سلعتك.

هل يمكن الوصول لهم أو لا ؟ ، و هل لديهم الدوافع لشراء سلعتك أو لا

هل هم أفراد أو منظمات ؟ هل هم فئة مخصصة أو فئة جماهيرية ؟

بمعرفتك لشرائح العملاء ستتعرف إلى الأفراد أو المنظمات التي ستجلب لك المال.

أكتب شرائح عملائك

المخرجات : ستكون قائمة من العملاء و اذا كان لديك مجموعة متنوعة في القائمة حاول أن تبدأ بترتيبهم حسب الأولوية .

اكتب هذه القائمة وضعها في خانة شرائح العملاء.

اعداد نموذج
العمل التجاري

خطوات انشاء

مشروع

هناك أنواع مختلفة من شرائح العملاء منها:

الأسواق الجماهيرية Mass market: تركز جميعها على مجموعة واحدة كبيرة من العملاء الذين يشتركون في الاحتياجات والمشكلات إلى حد بعيد.

الأسواق المتخصصة Niche market: تركز شرائح محددة ومتخصصة من العملاء.

التمييز (Segmented): تميز بين شرائح السوق التي تختلف احتياجاتها ومشكلاتها بعض الشيء بعضها عن بعض.

التنوع (Diversified)

منصات الأسواق متعددة الجوانب: تقدم بعض المنشآت خدماتها لشريحتين أو أكثر من شرائح العملاء المترابطة. فمثلا، تحتاج منشأة بطاقات ائتمان إلى قاعدة عريضة من حملة بطاقات الائتمان وقاعدة عريضة أيضا من التجار الذين يقبلون التعامل بتلك البطاقات.

اعداد نموذج
العمل التجاري

القيم المقترحة

Value Propositions

يصف حجر البناء الخاضع بالقيم المقترحة حزمة المنتجات والخدمات التي تخلق قيمةً لشريحةٍ محدَّدةٍ من العملاء.

خطوات انشاء مشروع

و هي القيم التي سيتوجه إليك العملاء بسببها و بمعنى آخر هي الميزة التنافسية
يجب عليك أن تحدد هذه القيم

هل خدماتك أو منتجاتك تحل مشكلة أو تغطي نقص أو تساعد عملائك على إنجاز أعمالهم
أو هل ستقدم منتج جديد كلياً؟

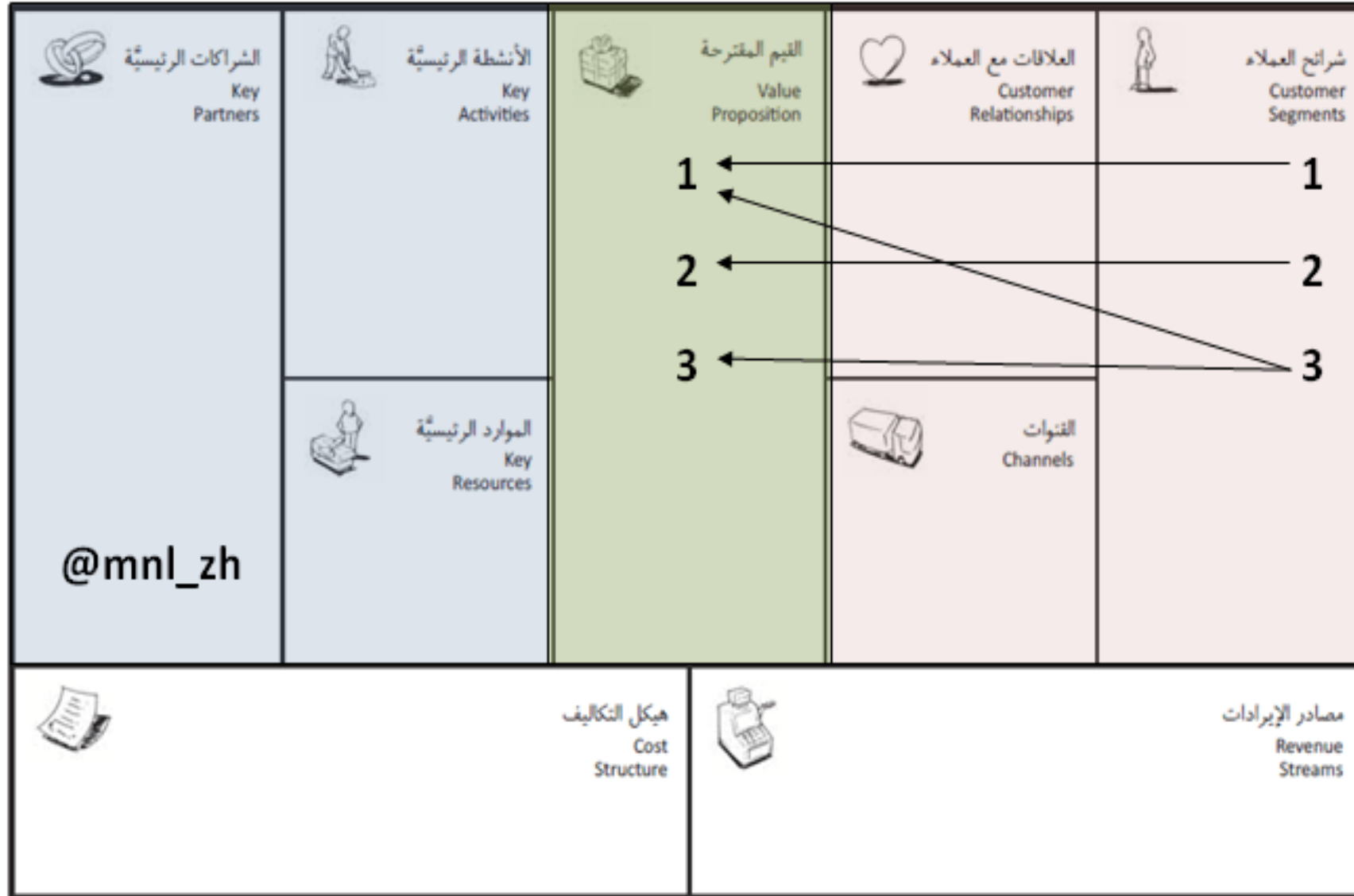
هل سلعتك ستقدم السعر الممتاز أو التصميم الملائم أو الجودة و غيرها من القيم المقترحة.
وهذا مثال للشرح:

شريحة العملاء رقم 1 تحتاج القيمة 1

شريحة العملاء رقم 2 تحتاج أو سوف تأتيك بسبب القيمة المضافة رقم 2 و هكذا

اعداد نموذج
العمل التجاري

مخطط نموذج العمل التجاري



خطوات انشاء مشروع

اعداد نموذج العمل التجاري

CH

القنوات Channels

يبيّن حبر البناء الخاضّ بالقنّوات كيف تتواصل منشأة من المنشآت مع شرائح عملائها وتصل إليهم لتحقيق القيم المقترحة.

القنوات هي حلقة الوصل بين العملاء و المنشأة أو المنتج أو الخدمة

وأهميتها تكمن في أنها هي واجهة السلعة أو المنشأة وهي تساعدك أيضا في تقييم القيم المقترحة.

هناك **قنوات مباشرة** مثل فريق مبيعات يتعامل شخصا مع العميل أو موقع الكتروني **وغير مباشر** مثل المتاجر المشتركة وغيرها

القنوات ستجيبك على كيف ستصل إلى العملاء ؟

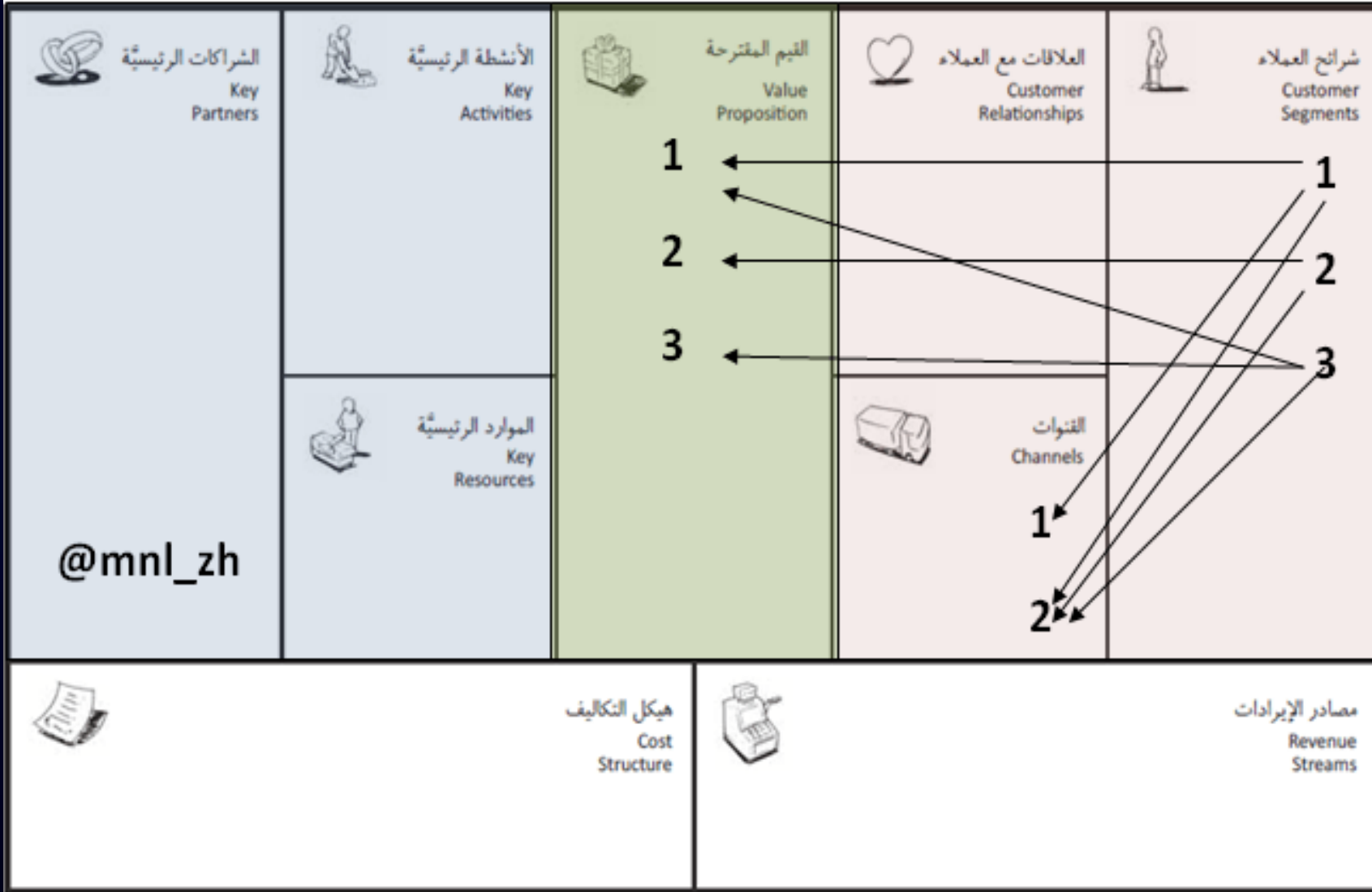
ويجب أن تعرف أي من قنواتك سيعمل بشكل أفضل و هل هي متكاملة أو تحتاج إلى بعض الإضافات.

المخرجات :قناة أو قنوات موصلة لجميع شرائح العملاء

خطوات انشاء
مشروع

اعداد نموذج
العمل التجاري

مخطط نموذج العمل التجاري



خطوات انشاء مشروع

اعداد نموذج العمل التجاري

العلاقات مع العملاء

Customer Relationships

يبيّن حجر البناء الخاّصّ بالعلاقات مع العملاء أنواع العلاقات التي تؤسّسها المنشأة مع شرائح محدّدة من العملاء.

خطوات انشاء مشروع

كيف سوف تتواصل مع العميل وكيف سيتواصل ويتفاعل هو معك؟

لكل شريحة قناة خاصة بها فهناك شريحة ستتعامل معها عن طريق الخدمات الألية و هناك شريحة ستتعامل معها عن طريق المساعدة الشخصية سواء عن طريق الخدمة المباشرة أو البريد الالكتروني.

و هناك أيضا قناة المشاركة في أداء العمل مثل ما تفعل شركة أمازون فإنها تدعو العملاء إلى كتابة مراجعة للكتاب أو المنتج الذي يشترون..

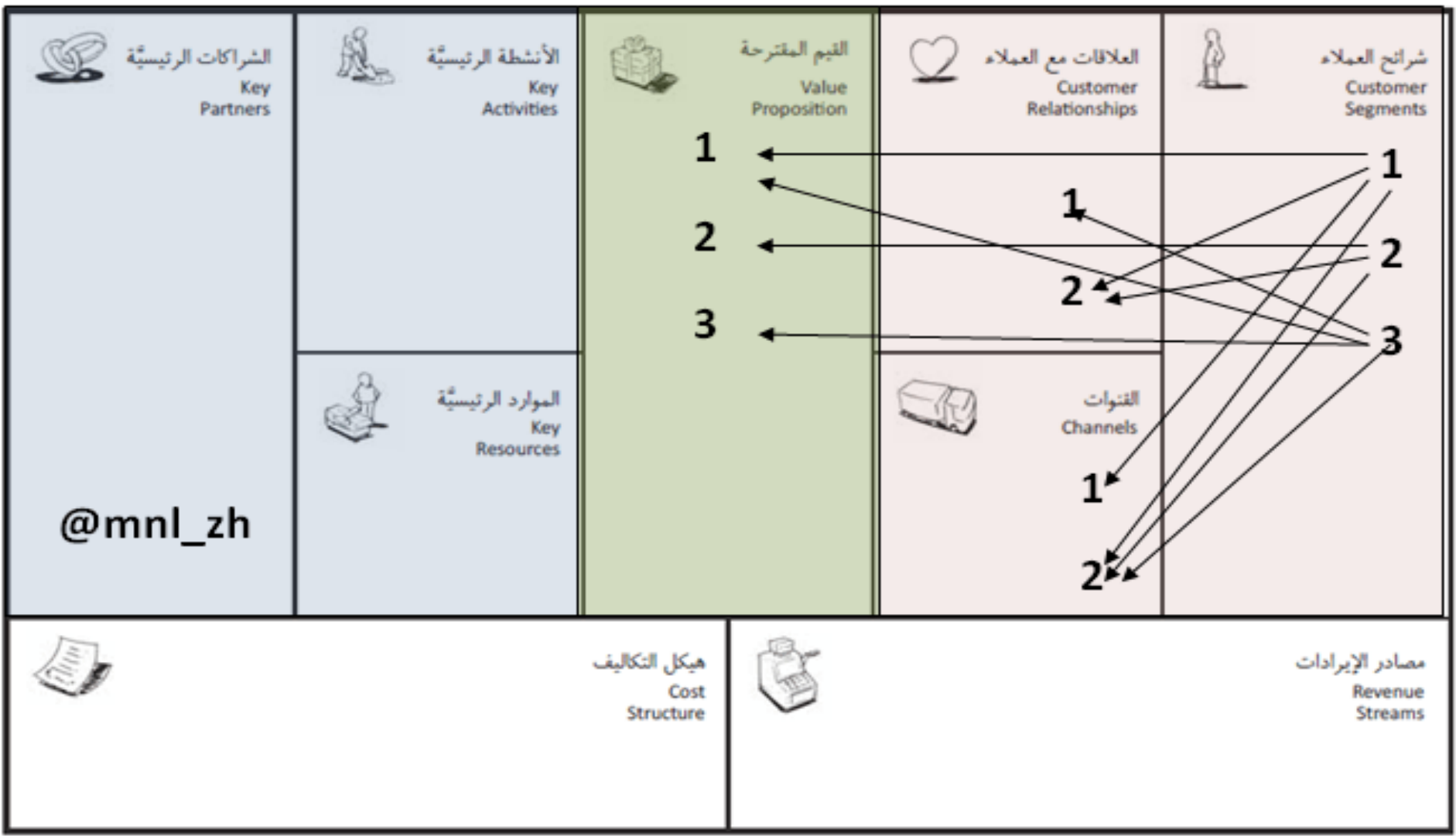
و هناك الخدمة الذاتية وغيرها من القنوات ومن المهم أن تعرف كل شريحة وقنواتها الخاصة فبمعرفتك هذه ستعرف كيف تكسب المزيد من العملاء وكيف تحافظ على العملاء الموجودين وايضا ستنشط المبيعات عندك

المخرجات :علاقة لكل شريحة من العملاء أو مجموعة علاقات

اعداد نموذج العمل التجاري

خطوات انشاء مشروع

مخطط نموذج العمل التجاري



اعداد نموذج العمل التجاري

R\$

Revenue Streams مصادر الإيرادات

يُمثّل حجر البناء الخاضع بمصادر الإيرادات المبالغ الماليّة
النقدية التي تولّدها المنشأة من أيّة شريحة من شرائح
العملاء (ينبغي طرح التكاليف من الإيرادات لمعرفة الأرباح).

عن طريق ماذا سيتدفق المال؟ كيف سيدفعون؟ وما القيمة التي سيكون العملاء
مستعدين للدفع مقابلها؟

إذن هي مرتبطة بالقيم المقترحة وايضا شرائح العملاء: فمثلا الشريحة 1
ستكون مصادر إيراداتها التدفق 3 والتي هي على القيمة 1 وهكذا.

هناك تدفقات عن طريق التأجير ، رسوم أشتراك ، الإعلانات وغيرها من
التدفقات وهي تعتبر شريان نموذج العمل وأيضا العمل نفسه بكل تأكيد.

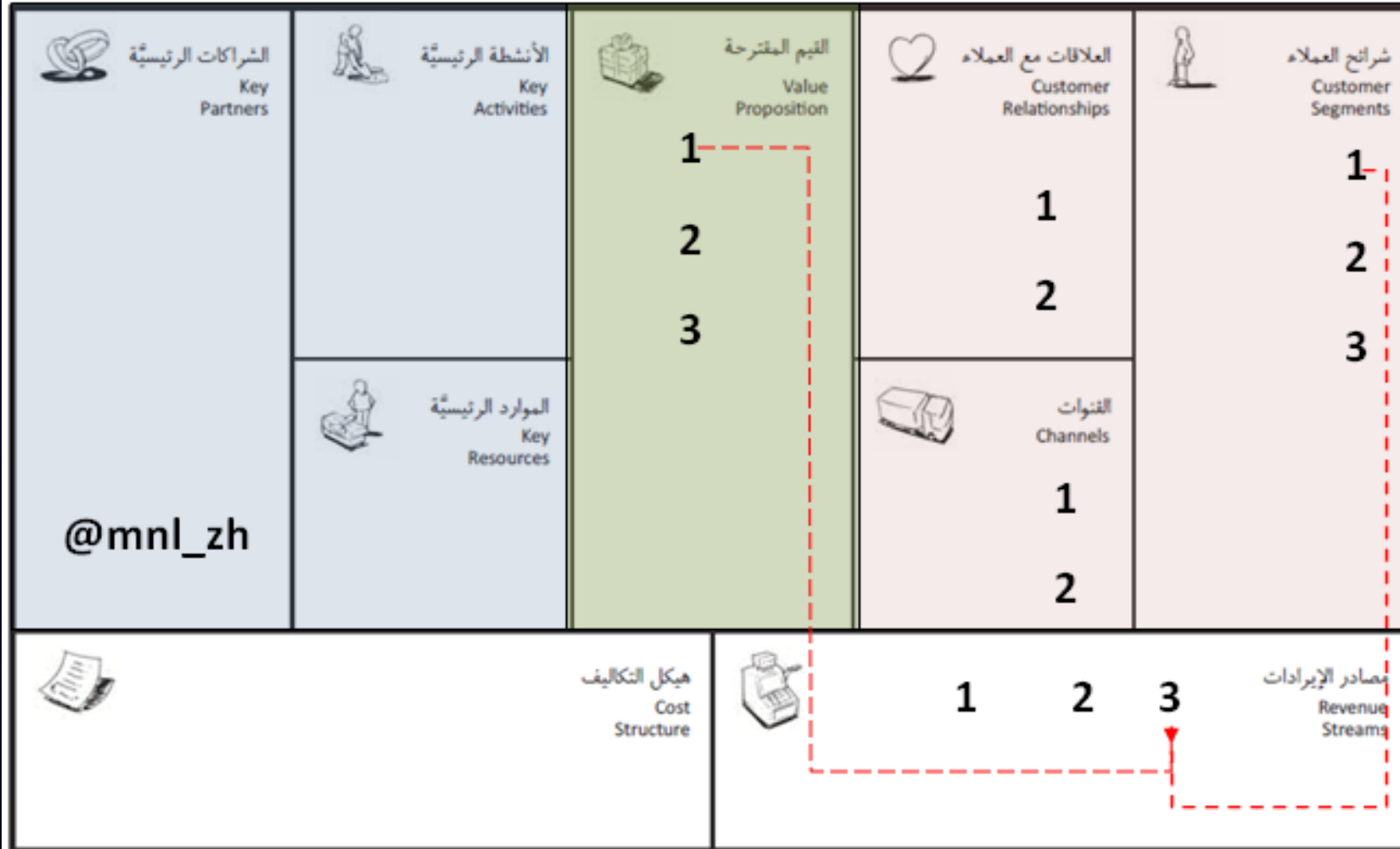
المخرجات: إيرادات لكل شريحة وقيمة مرتبطة بها.

خطوات انشاء
مشروع

اعداد نموذج
العمل التجاري

خطوات انشاء مشروع

مخطط نموذج العمل التجاري



اعداد نموذج العمل التجاري

الموارد الرئيسية

Key Resources

يُصِفُ حجر البناء الخاضع بالموارد الرئيسية أهم الأصول اللازمة لنجاح نموذج العمل التجاري.

إنَّ كلَّ نموذج من نماذج الأعمال التجارية يتطلَّب موارد رئيسية. تُمكنُ هذه المواردُ المنشأة من خلق قيم مقترحة وتقديمها، كما تمكِّنها من دخول الأسواق والمحافظة على العلاقات مع العملاء بمختلف شرائحهم، وتمكِّنها أيضًا من كسب الإيرادات. هناك حاجةٌ لأنواع مختلفة من الموارد الرئيسية تبعًا لنوع نموذج العمل التجاري. فمُنشأةٌ تصنع الرقائق الدقيقة تحتاج إلى مرافق إنتاج ذات رأس مال كثيف، بينما يركِّز مصمِّمُ الرقائق الدقيقة بدرجةٍ أكبر على القوى البشرية.

وقد تكون هذه الموارد الرئيسية ماديَّة أو ماليَّة أو فكريَّة أو بشريَّة. ويمكن أن تكون مملوكةً للمنشأة أو مستأجرةً من قبلها أو يتمُّ الحصولُ عليها من شركاء رئيسيين.

خطوات انشاء
مشروع

اعداد نموذج
العمل التجاري

خطوات انشاء مشروع

قيمك المقترحة ماذا تحتاج من موارد أساسية ؟ وماذا تحتاج قنوات التوزيع وأيضا العلاقات مع العملاء من موارد رئيسية ؟

هناك موارد تحتاجها مثل المباني وشبكات التوزيع وعربات النقل وهذه هي الموارد المادية الملموسة

وهناك أيضا الموارد الفكرية مثل العلامات التجارية والموارد البشرية وأيضا الموارد المالية...

الموارد مرتبطة بالأنشطة الأساسية فبال تأكيد لتعرف ماهي الموارد يجب معرفة ماهي الأنشطة الرئيسية ومصادر الإيرادات...

إذن نموذج العمل مرتبطة أحجاره بعضها ببعض لذلك يسمح للتعديل بين فترة واخرى خلال بنائه أو حتى بعد إكمال هذا البناء.

اعداد نموذج
العمل التجاري

Key Activities الأنشطة الرئيسية

تُحدّد الأنشطة الرئيسيّة أهمّ الأشياء التي ينبغي للمنشأة القيام بها لإنجاح نموذج العمل التجاريّ الخاصّ بها.

إنّ كلّ نموذج من نماذج الأعمال التجاريّة يتطلّب عددًا من الأنشطة الرئيسيّة. وتتمثّل هذه الأنشطة في أهم الأعمال التي لا بُدّ للمنشأة من القيام بها لتضمن نجاحها في عملها. وكما هي الحال مع الموارد الرئيسيّة، فإنّ هذه الأنشطة لا بد منها لتقديم قيم مقترحة ولدخول الأسواق والحفاظ على العلاقات مع العملاء وكسب الإيرادات. كما تختلف الأنشطة الرئيسيّة تبعًا لنوع النموذج التجاريّ للمنشأة. فمشاركة البرمجيات مايكروسوفت (Microsoft) مثلًا، تشمل أنشطتها الرئيسيّة تطوير البرامج.

أما بالنسبة لشركة ديل (Dell) لتصنيع الحواسيب الشخصيّة، فإنّ الأنشطة الرئيسيّة تشمل إدارة سلسلة التوريد. وتشمل الأنشطة الرئيسيّة لشركة ماكنزي للاستشارات (McKinsey) حلّ المشكلات.

خطوات انشاء
مشروع

اعداد نموذج
العمل التجاري

خطوات انشاء مشروع

هي أنشطة الأساسية التي ستقوم بها المنشأة مثال منشأة «أ»
تقوم أنشطتها على إنتاج منتج أو على حل مشكلات مثل
قطاع الخدمات الاستشارية.

أو قد يكون النشاط الرئيسي عبارة عن منصة فمثلا شركة
فيزا تتطلب نشاطات مرتبطة بمنصة علميات بطاقات فيزا
الائتمانية. أما شركة إي باي e-bay فموردها الرئيسي من
منصتها أي موقعها الإلكتروني ، إذن يجب أن نركز على
الأنشطة الرئيسية و زيادة أدائها للأفضل طبعاً.

اعداد نموذج
العمل التجاري

الشراكات الرئيسية

Key Partners

يُحدّد حجر البناء الخاصّ بالشراكات الرئيسية شبكة الموردين والشركاء التي تساعد على نجاح نموذج العمل التجاري.

تقيم المنشآت شراكاتٍ مع أطرافٍ أخرى لأسباب كثيرة. وقد أصبحت الشراكات حجرَ زاويةٍ في كثيرٍ من نماذج الأعمال التجارية. تدخل المنشآت في تحالفات بهدف تحسين أداء نماذج الأعمال التجارية الخاصة بها وللحدّ من المخاطر أو سعيًا وراء الحصول على مواردٍ جديدة.

نستطيع التمييز بين أربعة أنواع مختلفة من الشراكات:

١. تحالفات استراتيجية بين منشآت لا تنافس بينها.

٢. تعاون: شراكات استراتيجية بين منشآت متنافسة.

٣. منشآت تسعى إلى تأسيس مشاريع مشتركة جديدة.

٤. تعاون بين مشترين وموردين لضمان إمدادات يُعتمد عليها.

خطوات انشاء
مشروع

اعداد نموذج
العمل التجاري

خطوات انشاء مشروع

تكوين شركات رئيسية أصبحت حجر أساسي في الكثير من نماذج الأعمال لعدة أهداف,,

وقد يكون التعاون بين شركات ليست بينها منافسة أو تعاون وشركات استراتيجية بين منشآت متنافسة أو شركات مع بعضها البعض لإطلاق مشروع جديد وغيرها من الشركات التي تهدف إلى تقليل المخاطر أو للتحسين أو للحصول على موارد معينة مثل من خلال هذه الشركات.

اعداد نموذج
العمل التجاري

هيكل التكاليف

Cost Structure

يبيّن هيكل التكاليف جميع التكاليف الناجمة عن تشغيل نموذج معيّن للعمل التجاريّ.

يصف حجرُ البناء هذا أهمّ التكاليف الناشئة في أثناء العمل بموجب نموذج معيّن للعمل التجاريّ. إنّ خلق قيمةٍ وتقديمها، والحفاظَ على علاقات العملاء وتوليد إيراداتٍ جميعها أنشطةٌ تستتبع تكاليف. يمكن حساب هذه التكاليف بسهولة إلى حدٍّ ما بعد تحديد الموارد الرئيسيّة والأنشطة الرئيسيّة والشراكات الرئيسيّة. لكنّ بعض نماذج العمل التجاريّ تكون أكثر تكلفةً من غيرها. فعلى سبيل المثال، لقد بنّت بعض شركات خطوط الطّيران («no frills» airlines) نماذج أعمالٍ تجاريّةٍ على أساس هياكل تكاليف منخفضة عبر تقديم خدمات أساسية فقط.

خطوات انشاء
مشروع

اعداد نموذج
العمل التجاري

خطوات انشاء مشروع

هناك هياكل المدفوعة بالكلفة والمدفوعة بالقيمة...

المدفوعة بالكلفة يركز نموذجها على تقليل التكاليف لتحقيق ادنى سعر...

والمدفوعة القيمة تركز على خلق قيمة وليس ادنى سعر مثل الفنادق الفخمة والخدمات الحصرية...

هناك تكاليف ثابتة وتكاليف متغيرة

يجب أن تفهم هيكل التكلفة لديك ليكتمل النموذج وبعدها انظر من بعيد لترى نموذجك ولتدرسه جيدا و تعدل عليه إلى أن تصل إلى النموذج الممتاز و المبتكر.

اعداد نموذج
العمل التجاري

خطوات انشاء
مشروع

مثال

نموذج العمل لمنتج أي بود لشركة أبل وبعض لشركات
عالمية...

اعداد نموذج
العمل التجاري

KP



KA



تصميم
الأجهزة

VP



CR



حب المنتج
التفاني

CS



منشآت الإنتاج
الموسيقي

التسويق

تجربة
موسيقية
متصلة

تكاليف
التحويل

الأسواق العامة
(بلا تجزئة)

الأجزاء الأولية

الكادر

العلامة التجارية
أبل

CH

متاجر البيع
بالتجزئة

المحتويات
والاتفاقيات

أجهزة أي بود

متاجر أبل

أبل دوت كوم

برمجيات أي
تيونز

متاجر أي
تيونز

C\$



الكادر

R\$



التصنيع

التسويق
والبيعات




إيرادات ضخمة
من بيع الأجهزة

إيرادات من بيع
الموسيقي

خطوات انشاء مشروع

Minimum "ADVANCED" BUSINESS MODEL CANVAS For Apple's iPod (2001)



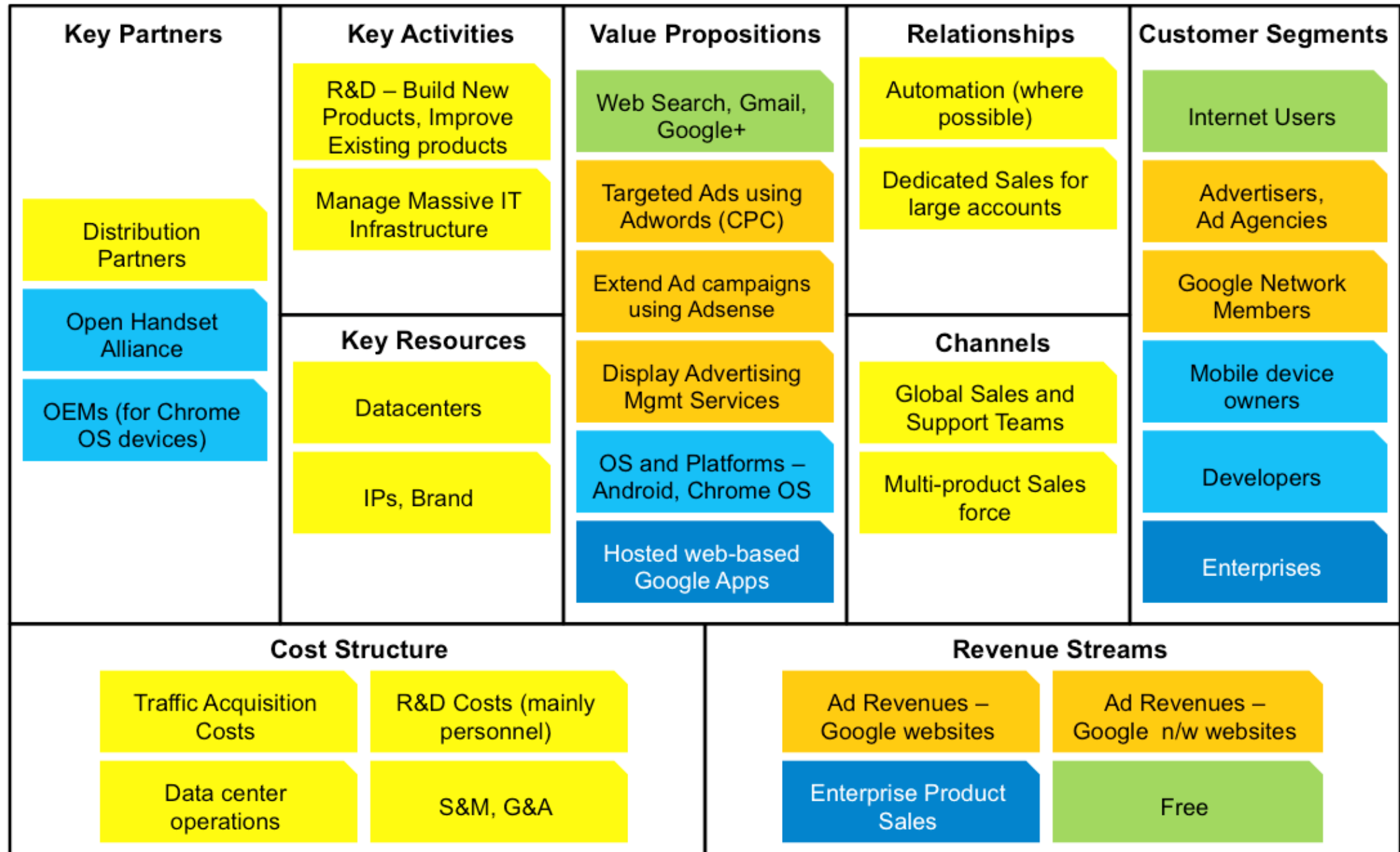
KEY PARTNERS Original Equipment Manufacturers (OEMs) Record Companies	KEY ACTIVITIES - Hardware Design - Software Design - Marketing KEY RESOURCES - Staff - Apple Brand - iPod Hardware - iTunes Software - Content & Agreements	VALUE PROPOSITIONS "A Thousand Songs in Your Pocket" Seamless Music Experience on Demand  <input type="checkbox"/> CUSTOMER PROBLEM/JOB - Fragmented and Low-Fi Music Experience - To Effortlessly Listen to High Quality and Diverse Music at Any Time	CUSTOMER RELATIONSHIPS "Lovemark" Switching Costs CHANNELS iTunes Store www.apple.com Apple Stores Selected Retail Stores	CUSTOMER SEGMENTS Mass Market "Luxury Spot"
COST STRUCTURE  - Employees - Manufacturing - Marketing & Sales		REVENUE STREAMS  - iPod Hardware - iTunes Store - Commissions		

Based on Business Model Canvas: http://en.wikipedia.org/wiki/Business_Model_Canvas

Dr. Rod King. rodkuhnking@sbcglobal.net & <http://businessmodels.ning.com> & <http://twitter.com/RodKuhnKing>

اعداد نموذج العمل التجاري

Google Business Model

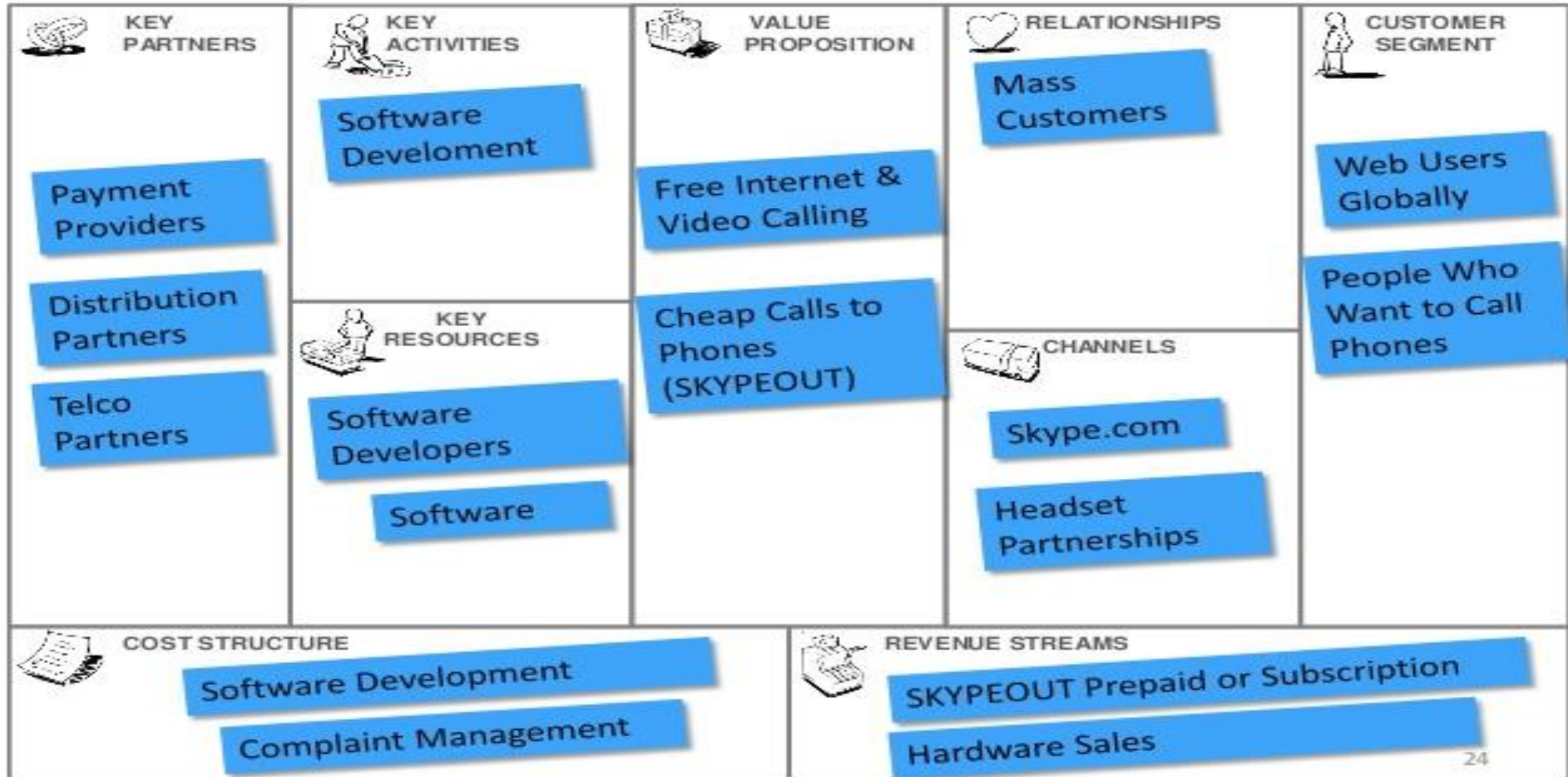


خطوات
مش

اعداد
العمل



Skype

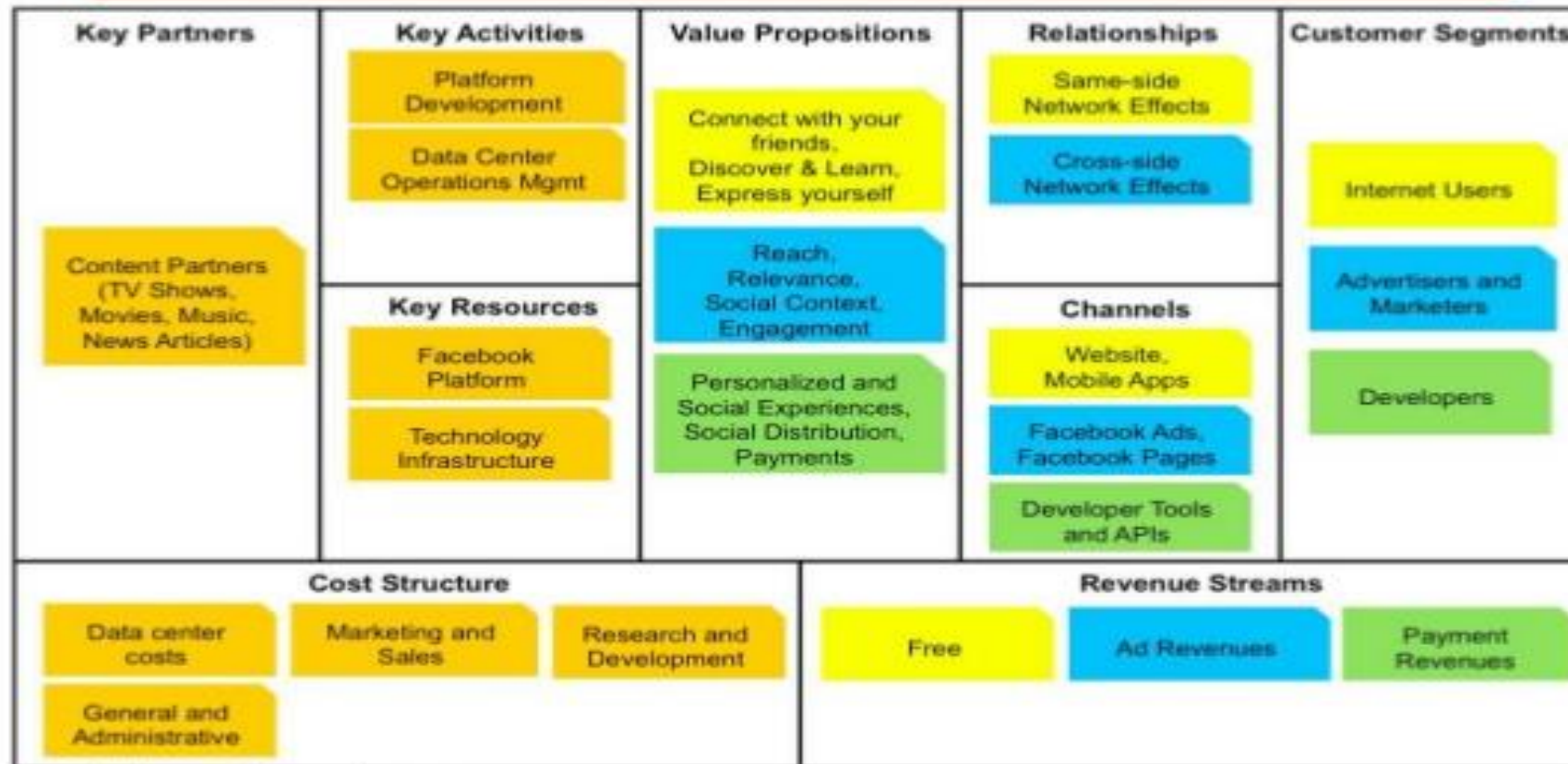


خط

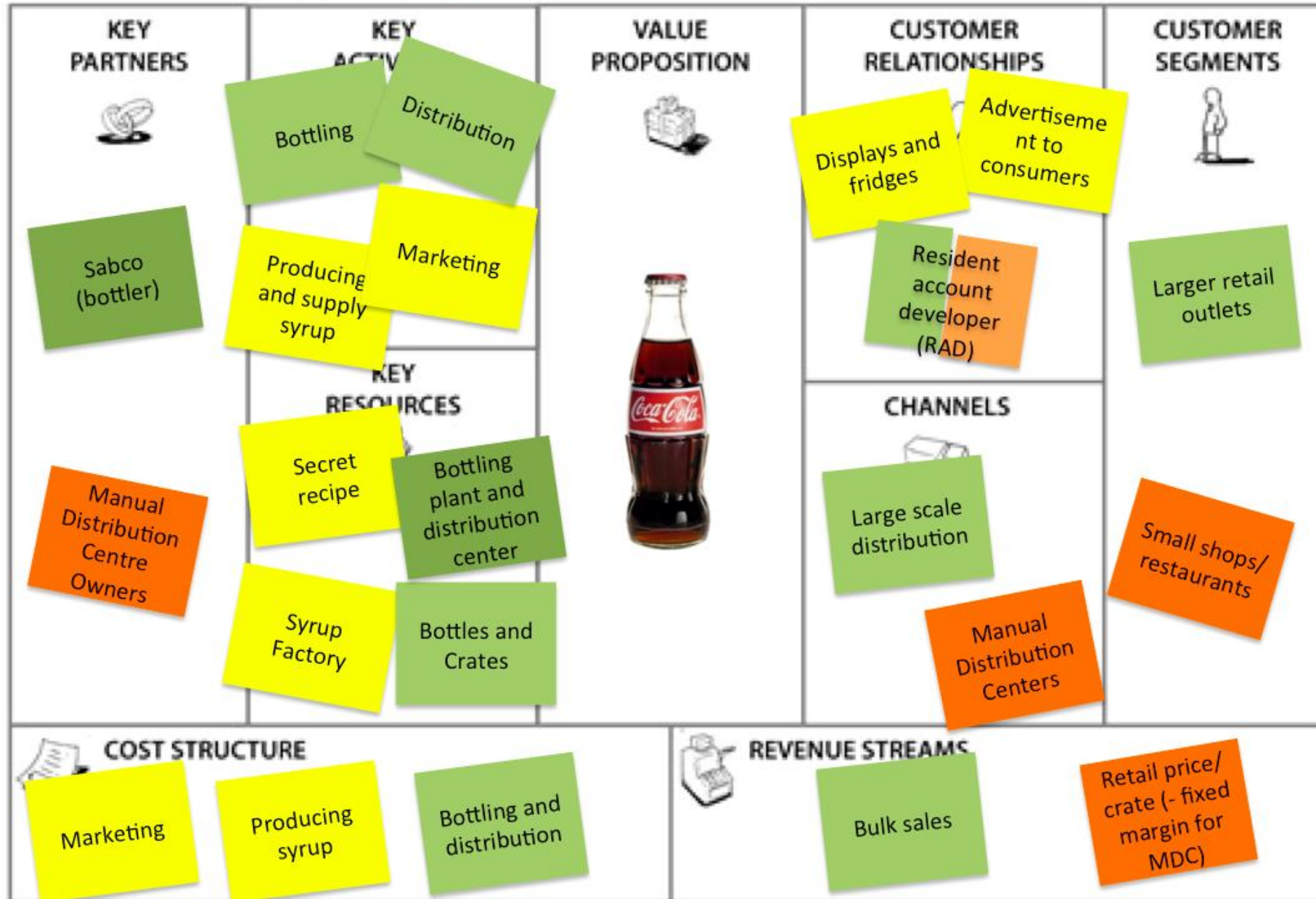
اعد
العم

Facebook – Business Model Canvas

Facebook – World's leading Social Networking Site (SNS)



اعداد نموذج العمل التجاري



خطوات انشاء مشروع

اعداد نموذج العمل التجاري