التحضير الاولي واستقبال طلب العميل.

وصف تفصيلي

استقبال الطلب، والتواصل والتنسيق مع العميل والتحضير لتقديم الخدمة.

التواصل الفعال والتنسيق مع العميل لتنفيذ الخدمة.

التواصل مع مالك المشروع او من ينوب عنه للتعرف على شخصهم، .والتعريف وشرح الخدمة والتعرف على طبيعة المشروع واركانه.

طريقة التنفيذ

قم بالتواصل مع مالك المشروع او من ينوب عنه هاتفيا بعد استلام معلومات طلب خدمة المشروع.

1. التواصل هاتفيا مع مالك المشروع او من ينوب عنه والتعريف بنفسك باسلوب احترافي.
2. التعرف على مالك المشروع او من ينوب عنه.
3. شرح الخدمة وخطواتها بطريقة مبسطة.
4. تعرف على:

* فكرة المشروع.
* نوع الخدمات المقدمة.
* عدد الاصناف المقدمة.
* عمر المشروع.

1. تاكيد موعد الزيارة الاولى.
2. تاكد من جدولة الزيارة بما يتناسب مع مواعيد العميل ومقدمي الخدمات.

مثال لطريقة الإجابة

1. تم التواصل هاتفيا مع مالك المشروع او من ينوب عنه وتم التعريف بنفسي.
2. تم التعرف على مالك المشروع او من ينوب عنه.
3. تم شرح الخدمة وخطواتها بطريقة مبسطة.
4. تم التعرف على فكرة المشروع.
5. تم تاكيد موعد الزيارة الميدانية للمشروع.
6. تم تاكيد جدولة الزيارة بما يتناسب مع مواعيد العميل ومقدمي الخدمات.

تفعيل منصة وبرنامج Al-Menu لمتابعة المهام المقدمة.

سيتم تفعيل حساب خاص بمالك المشروع او من ينوب عنه على برنامج **Al-Menu** لمتابعة مراحل وخطوات الاعمال اليومية لتنفيذ وتسليم الخدمة.

طريقة التنفيذ

1. قم بالتاكد من تفعيل حساب المشروع على برنامج **Al-Menu** لمتابعة مراحل وخطوات الاعمال اليومية.
2. قم بتسليم مالك المشروع او من ينوب عنه نسخة من:

* اسم المستخدم للبرنامج.
* كلمة المرور الخاصة به.

مثال لطريقة الإجابة

1. تم التاكد من تفعيل حساب المشروع على برنامج **Al-Menu** لمتابعة مراحل وخطوات الاعمال اليومية.
2. تم تسليم مالك المشروع او من ينوب عنه نسخة من:

* اسم المستخدم للبرنامج وهو:  ...........................................
* كلمة المرور الخاصة به وهي:   ..................................................

التجهيز والتحضير الاولي للتعرف العميق وتحليل المشروع.

التجهيز والتحضير المكتبي لتحليل المشروع والتعرف عليه من النظره الفنية.

طريقة التنفيذ

للتعرف العميق وتحليل المشروع قم بــــ :

1. البحث وجمع المعلومات عن المشروع عبر الانترنت ومنصات التواصل الاجتماعي مثل:

* خرائط جوجل.
* الفيس بوك.
* تيك توك.
* سناب شات.
* منصة اكس.
* انستقرام

وذلك لتكوين فكرة متكاملة عن المشروع قبل الزيارة الاولى.

مثال لطريقة الإجابة

تم التعرف العميق وتحليل المشروع، لتكوين فكرة متكاملة عن المشروع قبل الزيارة الميدانية وذلك من خلال:

1. البحث وجمع المعلومات عن المشروع عبر الانترنت ومنصات التواصل الاجتماعي مثل:

* تم البحث عبر خرائط جوجل.
* تم البحث في الفيس بوك.
* تم البحث في تيك توك.
* تم البحث في سناب شات.
* تم البحث في منصة اكس.
* تم البحث في انستقرام.

تحليل المنيو الحالي وقوائم التقديم داخل المشروع.

استكشاف وتحليل المنيو وقوائم التقديم الحالية للمشروع، تحديد نقاط القوة والضعف، ومحاولة ايجاد الفرص الانسب لتطوير القوائم.

طريقة التنفيذ

قم بالاطلاع على قوائم المشروع و:

* تحليل تصنيفات قوائم التقديم.
* تحليل الاصناف البيعية.
* وضع ملاحظات مختصرة عنه لايجاد الفرص.

مثال لطريقة الإجابة

* تم تحليل تصنيفات قوائم التقديم.
* تم تحليل الاصناف البيعية.
* تم وضع ملاحظات مختصرة عنه لايجاد الفرص.

التاكد من المواد الاولية والمعدات والتجهيزات داخل المشروع.

في هذه المرحلة يتم التاكد هاتفيا من توفر المواد الاولية والمعدات والتجهيزات داخل المشروع.

طريقة التنفيذ

1. قم بطلب معدات جديدة (اذا لزم الامر) وبحسب متطلبات الاصناف الجديدة.
2. قم بطلب المواد الاولية (اذا لزم الامر) وبحسب متطلبات الاصناف الجديدة.
3. قم بالتاكد من تواجد الموظفين وبحسب جدولتهم داخل المشروع.

مثال لطريقة الإجابة

1. تم التواصل مع العميل او من ينوب عنه لطلب معدات جديدة (اذا لزم الامر) وبحسب متطلبات الاصناف الجديدة.
2. تم التواصل مع العميل او من ينوب عنه لطلب المواد الاولية (اذا لزم الامر) وبحسب متطلبات الاصناف الجديدة.
3. تم التاكد من تواجد الموظفين وبحسب جدولتهم داخل المشروع.

* مرفق لكم صور / ملفات اثبات الحالة