

موقع مندب الالكتروني

دكتور المادة:

عبدالعزیز محمد المخلافي

إعداد الطلاب:

محمد حسين قائد المقطري
محمد عبدالحفيظ المقطري
محمد احمد غالب حسان
إسماعيل نبيل الكستان
دنيا طالب السلامي

المحتويات

ملخص تنفيذي.....	3
الأهداف	3
المهمة	3
الرؤية	3
مفاتيح النجاح.....	4
ملخص الموقع.....	4
ملخص بدء التشغيل	5
مواقع الشركة ومرافقها	6
ملكية الشركة	6
الخدمات.....	6
الخدمات المقدمة	6
وصف الخدمة.....	6
القيم.....	8
مقارنة تنافسية	8
التكنولوجيا	8
ملخص تحليل السوق.....	8
تجزئة السوق	9
استراتيجية قطاع السوق المستهدفة	9
اتجاهات السوق	10
نمو السوق	10
احتياجات السوق	10
تحليل أعمال الخدمة	11
المشاركون في الأعمال	12
المنافسون الرئيسيون	12

12	أنماط المنافسة.....
12	استراتيجية وتنفيذ ملخص.....
12	استراتيجيات التسعير.....
12	استراتيجيات الترويج.....
13	استراتيجية التسويق.....
13	استراتيجية المبيعات.....
13	عرض القيمة.....
13	الميزة التنافسية.....
14	خطة الويب.....
15	الخطة المالية.....
15	تحليل التعادل.....
16	قائمة الربح والخسارة.....

ملخص تنفيذي

الأهداف

○ أهداف خطة العمل

1. إطار عمل استراتيجي لتطوير خطة تسويق تكتيكية شاملة؛ لتوفير دليل مكتوب لبدء وإدارة أعمال استشارات وخدمات متنوعة.
2. لا تهدف هذه الخطة إلى الحصول على تمويل من مصادر خارجية.
3. نطاق هذه الخطة هو تقديم توقعات شهرية مفصلة لسنة الخطة الحالية، وملخصات سنوية للعملاء التاليين.

○ أهداف الشركة

1. تحقيق ربح كافٍ لتمويل النمو المستقبلي وتوفير الموارد اللازمة لتحقيق الأهداف الأخرى للشركة وصاحبها.
2. تنمية الأعمال التجارية بمعدل يتسم بالتحدي ويمكن التحكم فيه، مما يؤدي إلى الابتكار والقدرة على التكيف.
3. أن تكون ثروة فكرية واجتماعية للمجتمع والبيئة.

○ الهدف على المدى القصير

هو بدء هذه الشركة بسرعة وبتكلفة زهيدة مع حد أدنى من الديون.

○ الهدف طويل المدى

هو تنمية الشركة لتصبح كياناً مستقراً ومربحاً يمكن إدارته بسهولة وراحة.

المهمة

- خدمة المجتمع من خلال التمييز والإبداع والتطور في كافة المجالات، وتقديم استشارات وخدمات وحلول بكفاءة وفاعلية
- لتقديم مساعدة فنية سريعة وموثوقة، للشركات والمؤسسات، والافراد بمختلف توجهاتهم تقديم الحلول والنتائج على مستوى عالي من الدقة .
- تولد عملاء متكررين من خلال توفير استجابة سريعة وخبرة مستنيرة وحلول عالية الجودة باستمرار.

الرؤية

أن يكون منذب الموقع الإلكتروني الرائد على المستوى المحلي والإقليمي من خلال تقديم حلول مبتكرة تفوق تطلعات المجتمع.

مفاتيح النجاح

التسويق الإلكتروني والمباشر .

الاستجابة السريعة.

الجودة في إنجاز المهام بشكل صحيح في المرة الأولى ، مع ضمان ١٠٠ % .

تطوير العملاء المخلصين.

شبكة العلاقات القوية.

المصادقية.

ملخص الموقع



مندب هو موقع ويب لمجموعة من رواد الأعمال يقع في أمانة العاصمة والغرض منه هو خدمة المجتمع وتقديم الاستشارات في جميع المجالات وكذلك المساعدة الفنية ، ويقدم الموقع هذه المهام سواء على الموقع أو عن طريق البريد الإلكتروني .

وسيكون موقع مندب مشروعًا مبتدئًا يتمتع بالخصائص التالية:

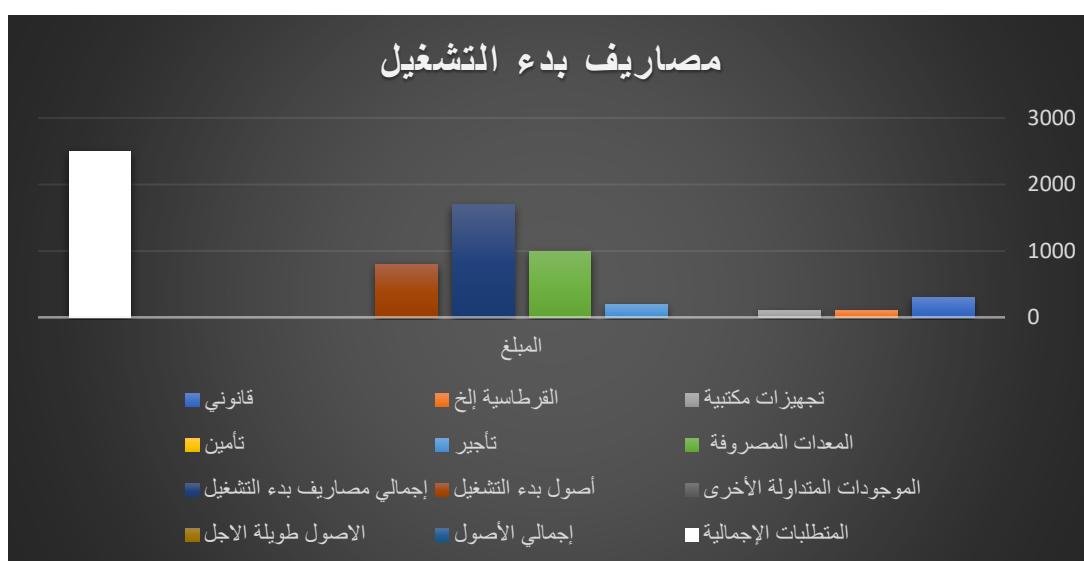
1. سيكون الهدف هو بدء المشروع بأقل تكلفة ممكنة ، دون تمويل الديون.
2. مكتبًا ناشئًا.

ملخص بدء التشغيل

تماشياً مع فلسفة الشركة المتمثلة في تجنب استخدام الديون ، فإن الهدف هو بدء التشغيل بأقل تكلفة ممكنة. يتمشى هذا مع الشركات الناشئة في مجال الاستشارات والنشر وهي فرص ريادية مثالية مع تكاليف بدء منخفضة للغاية. يصل إجمالي نفقات بدء تشغيل مندب إلى 2500 دولارًا ، وسيتم تمويلها جميعًا من خلال استثمار الملاك .

وسيدأ الفريق بالقيام بكل التصميمات الأولية لموقع الويب وإنشاء المحتوى بأنفسهم ، لذلك لا توجد تكلفة مالية مرتبطة بهذه العناصر.

المبلغ	مصاريف بدء التشغيل
\$300	قانوني
\$100	القرطاسية إلخ
\$100	تجهيزات مكتبية
\$0	تأمين
\$200	تأجير
\$1000	المعدات المصروفة
\$1700	إجمالي مصاريف بدء التشغيل
\$800	أصول بدء التشغيل
	الموجودات المتداولة الأخرى
	الأصول طويلة الأجل
	إجمالي الأصول
\$2500	المتطلبات الإجمالية



مواقع الشركة ومرافقها

يقع في مكتب واحد وهو ملك للملاك.

1. التجهيزات في البداية من النظام الحالي للملاك.
2. الهاتف خط واحد يخدم الموقع حاليًا.
3. تم توفير المرافق بالفعل .

ملكية الشركة

سيتم إنشاء شركة مندب في البداية كشركة تضامن لمجموعة من الأصدقاء .

الخدمات

طورت شركة مندب موقع الكتروني يعمل خدمة المجتمع، ويتيح الموقع على الإنترنت للشركات والأفراد البقاء على اتصال بشكل فعال حتى مع عامل المسافة لتقديم الخدمات والاستشارات في جميع المجالات وكذلك المساعدة الفنية.

الخدمات المقدمة

من الواضح أن التكنولوجيا عنصر حاسم في هذا العمل: سيكون من المهم مواكبة كل من المعدات والمعرفة لنبقى قادرين على المنافسة في المستقبل.



وصف الخدمة

1. **التواصل والإنتاجية.** ستنجح لك هذه الميزة معرفة من المتصل داخل المؤسسة. ستمكّن ميزة الاتصال الخاصة بنا المستخدم من بدء جلسة محادثة وإجرائها ، وستمنحهم الوسائل لبدء NetMeeting. يمكن للمستخدمين إرسال الملفات واستلامها مباشرة عبر الإنترنت. يمكن أيضًا تخزين المستندات في موقع مركزي واحد.
2. **البريد الإلكتروني.** سيتمكن المستخدمون من إرسال واستقبال رسائل البريد الإلكتروني والفاكسات في صندوق بريد شخصي. ضمن أداة البريد الإلكتروني ، يمكن للمستخدمين إنشاء واستخدام مجلدات

مختلفة للاحتفاظ ببريدهم الإلكتروني الخاص. سيكون لديهم أيضاً وصول سريع إلى المجلدات في المؤسسة ، والقدرة على إنشاء دفتر عناوين والحفاظ عليه.

3. **المراسلة.** سيتمكن المستخدمون من إرسال رسائل نصية إلى الآخرين عبر الإنترنت. ستستقبل هذه الميزة وتسجل الرسائل التي تعطي تطبيقاً من النوع "بينما كنت بالخارج".

4. **جداول.** يمكن جدولة الاجتماعات بشكل جماعي ، أي يختار المستخدمون مجموعة من المستخدمين ويطلبون الاجتماع. يمكنهم أيضاً تحديد المستخدمين الذين يجب أن يكونوا حاضرين حتى يحدث الاجتماع وأيهم اختياري. عند استلام التأكيدات لجميع الطلبات المطلوبة ، يتم وضع رسالة في تقويم كل شخص. سيتمكن المستخدم أيضاً من إعداد تذكيرات مجدولة تنطلق في وقت معين. يمكن للنظام الاحتفاظ بقاعدة بيانات للموارد. بالنسبة للمستخدمين الفرديين ، يمكنهم تخزين جدولهم الشخصي.

5. **إدارة الوثائق.** يمكن للمستخدمين تخزين مستندات مختلفة على النظام. يتم حفظ المستندات التي تم إيداعها بطريقة تسمح بسهولة استرجاعها في وقت لاحق. يمكن إجراء البحث في المستند باستخدام كلمة أساسية ، ويمكن عرض المستند بعدد من التنسيقات المختلفة دون الحاجة إلى تثبيت أي برنامج.

- تدفق العمل يُمكن مندوبي المبيعات في الميدان من بدء أوامر العملاء من خلال الموافقة على التوجيه التلقائي وإدارة الإشعارات.

- مخطط أنشطة الشركة زيادة الوصول إلى المعلومات حول أنشطة الشركة.
- نظام الشراء عبر الإنترنت لإدخال الأوامر وتتبع المخزون واللوازم المكتبية والمعدات.
- إعداد تقارير صحيفة الوقت يُمكن الموظفين من ملء جداول الوقت اليومية عبر الإنترنت وتوجيههم إلى قسم مسؤول باستخدام اسم المشروع أو معرف فريد.
- تطبيق قائم على المعرفة يوفر قاعدة بيانات مناقشة لتبادل المعرفة والمعلومات ذات القيمة داخل الشركة.
- طلب الإجازة يمكن للأفراد طلب وقت الإجازة ويمكن للمديرين الموافقة على الطلب أو رفضه عبر الإنترنت.
- أثناء خروجك من التطبيق سيمكنك من أخذ الرسائل وإرسالها إلى صندوق بريد المستخدم.
- تطبيق تتبع الحساب بالنسبة لأفراد المبيعات ، ستوفر هذه الميزة عملية لتتبع معلومات العملاء والفرص التنافسية.
- إعلانات الوظائف تُمكن الأشخاص من تصفح مختلف الفئات والفئات الفرعية للإعلانات وإرسال السير الذاتية.

القيم

1. يتم توفير إنجاز الخدمات من قبل الملاك بصورة أكثر تميزاً وخبرة.
2. التسليم النهائي هو ناتج خبرة كبيرة وعالية للفريق، وقدرته على حل المشكلات ، إلى جانب التفكير المنفتح وسهولة الاتصال التي ستؤدي إلى ثقة العميل الكاملة في النتائج الفورية والدائمة.

مقارنة تنافسية

- ✓ المستشارين : عادة ما يتم توظيفهم من قبل الشركات التي يمكنها تحمل التكلفة الثابتة للموظفين بأجر أو بالساعة .
- ✓ المصممين : سواء كانوا موظفين أو يعملون كأفراد.
- ✓ المبرمجين .
- ✓ العمالة .

التكنولوجيا

تعد التكنولوجيا أمراً حيوياً لنجاح الشركة فمن الضروري أن يظل الملاك على اطلاع بأحدث التطورات التكنولوجية في مجالاتهم، بالإضافة إلى ذلك ، سيكون من المهم تخصيص جزء معقول من إيرادات كل عام لتحديث المعدات والبرامج التي تستخدمها الشركة في عملياتها العادية .

ملخص تحليل السوق

سوف تتبنى شركة مندب استراتيجية سوق مركزة إلى حد ما.

التقسيم المنطقي يقسم السوق إلى ما يلي:

الأعمال الفردية وأعمال المكاتب والشركات الصغيرة والشركات المتوسطة والشركات الكبيرة. يتم توفير الأوصاف أدناه:

1. أكبر الأسواق المستهدفة وأكثرها منطقية لمندب هي الأعمال الفردية وأعمال المكاتب والشركات الصغيرة تحتاج هذه الشركات في الغالب إلى مساعدة فنية مؤقتة.
2. في حين أن هناك عدداً لا بأس به من المنافسين في المنطقة المحلية ، يبدو أنهم متخصصون على نطاق واسع وواسع الحجم ، مما يترك فرصة كبيرة لشركة مندب لإنشاء وتوسيع مكانة في قطاعات السوق المختارة.
3. وجد الباحثون أن الاستشارات الإلكترونية كانت ملائمةً للتعامل مع 70% من إجمالي عدد الحالات التي تم التعامل معها، وأن تلك الاستشارات كانت مناسبةً بنسب تراوحت من 61% .

تجزئة السوق

1. الأعمال الفردية: الجزء الأكبر والأسرع نموًا ، من الواضح أن هذا القطاع يُعرّف على أنه شركات صغيرة قائمة أساسًا على شخص واحد والتي تعتبر على أنها ليست شريحة سوق قابلة لتطبيق الاستشارات.
 2. المكاتب الصغيرة: والتي تعرف بأنها تضم من 1 إلى 25 موظفًا وهي صاحبة حركة عالية في السوق حالياً.
 3. الشركات الصغيرة : تُعرّفها الحكومة بأنها شركات تضم من 1 إلى 99 موظفًا ، وهي ثاني أكبر وأسرع قطاع نموًا.
 4. الشركات المتوسطة : من 100 إلى 499 موظفًا.
 5. الشركات الكبيرة : 500 موظف أو أكثر.
- كما هو واضح في الرسم البياني ، والذي يمثل الجزء الأكبر من الفرص لشركة

معدل نمو سنوي مركب	السنة 5	السنة 4	السنة 3	السنة 2	السنة 1	نمو	تحليل السوق
							الزبائن المحتملين
10.00%	6236	5669	5154	4685	4,259	10%	الأعمال الفردية
9.00%	5,549	5,091	4,671	4285	3931	9%	أعمال تجارية صغيرة
9.07%	225	206	189	173	159	9%	المكاتب والشركات الصغيرة
9.00%	271	249	228	209	192	9%	الشركات الكبيرة
9.25%	12,281	11,215	10,242	9,352	8,541	9.25%	المجموع

استراتيجية قطاع السوق المستهدفة

سنة قطاعات في السوق كنقطة انطلاق:

1. الأعمال الفردية والتي تتطلب الكثير من الاستشارات والخدمات .
2. الأعمال التجارية الصغيرة التي ليس لديها مستشارين أو تتطلب العديد من الخدمات.
3. المكاتب والشركات الصغيرة التي لا تمتلك خبرات عالية.
4. تسعى فرق كبيرة للحصول على مساعدة في حل المشكلات (حل المشكلات) في مشاريع محددة
5. الوكالات الحكومية والشركات والمنظمات الأخرى التي تبحث عن تدريب.
6. الشركات التي تبحث عن استشارات أو خدمات مخصصة.

اتجاهات السوق

يبدو أن هناك ثلاثة اتجاهات أساسية في السوق هي الأكثر أهمية في هذه الصناعة.

- الاتجاه رقم (1) النمو السريع في التكنولوجيا ، والحاجة إلى ترقية مستمرة في جميع المجالات.
- الاتجاه رقم (2) النمو المستمر المتوقع في الاستشارات / الاستعانة بمصادر خارجية.
- الاتجاه رقم (3) النمو السريع في نسبة الأعمال الإلكترونية إلى الشركات التقليدية .

يتوقع خبراء الصناعة أن تستمر هذه الاتجاهات بشكل جيد في القرن المقبل.

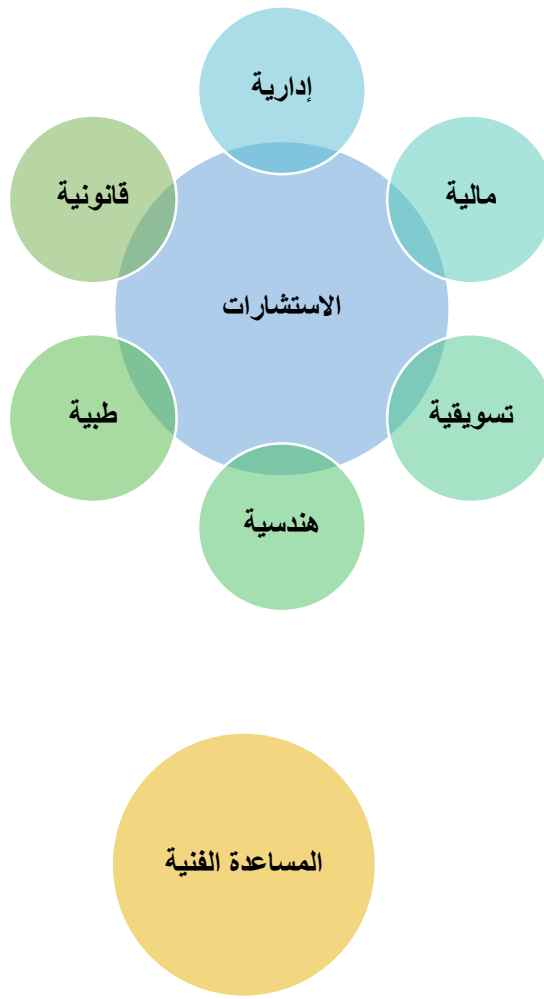
نمو السوق

كما لوحظ في القسم السابق ، من المتوقع أن تستمر عدة عوامل بشكل جيد في العقود القادمة ، وليس أقلها معدلات النمو لهذا السوق:

تقول مجلة Entrepreneur Magazine أن صناعة الاستشارات بشكل عام ستستمر في النمو بمعدل سنوي قدره 9.1٪، تتوقع نموًا مستمرًا وسريعًا لا سيما في قطاع المكاتب الصغيرة وسوق الأعمال الفردية.

احتياجات السوق





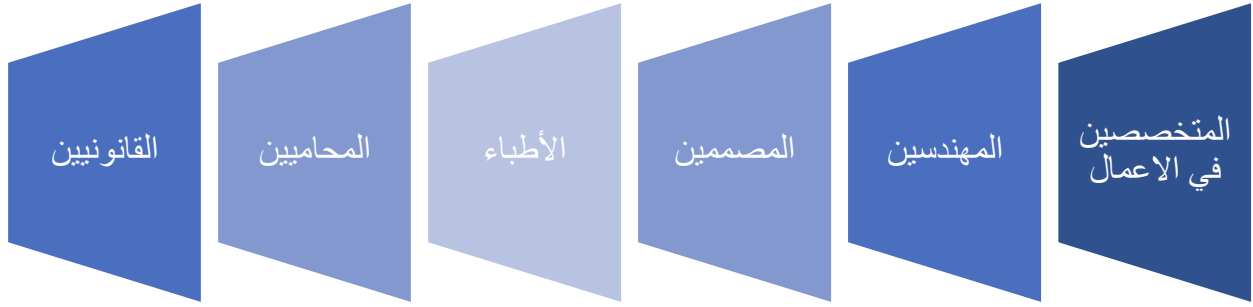
تحليل أعمال الخدمة

إن أعمال الخدمات والاستشارات الالكترونية ليست راسخة بالفعل في المجتمع ولكنها لا تزال تتيح فرصة كبيرة للدخول والنمو مدعوم بالنقاط التالية :

1. يوجد بالفعل عدد كبير من الاستشاريين ، هناك أيضاً مجموعة واسعة من الأحجام والتخصصات. هذا يترك الكثير من الفرص لمندب للعثور على مكانة معينة وتطويرها.
2. يُظهر تحليل المنافسين الرئيسيين لشركة مندب، عن وجود نقاط ضعف على العديد من المجالات التي يمكن أن تستهدفها مندب كاستراتيجيات تسويق.

باختصار ميدان الأعمال هذا ، رغم أنه لم يعد جديداً ، إلا أنه لم يُستنفد كفرصة لشركة جديدة وعدوانية أو مالك وحيد. من خلال استخدام نهج تسويقي منطقي وشامل ، يجب أن يحقق مندب النجاح بسهولة في أعمال الخدمات والاستشارات والمساعدة الفنية.

المشاركون في الأعمال



الاستنتاج هو أنه على الرغم من وجود عدد لا بأس به من المنافسين في المنطقة الجغرافية، إلا أنهم متخصصون على النطاق التقليدي والفردى ومجالات محددة ، مما يترك الكثير من الفرص لشركة مندب ، للتركيز على قطاعات السوق المختارة.

المنافسون الرئيسيون

الشركات والمكاتب المتخصصة

أنماط المنافسة

- الشركات الكبيرة في مجال الاستشارات
- مكاتب صغيرة في مجال الخدمات
- أصحاب الأعمال الفردية

يفضل الكثيرين في مجال الاستشارات والخدمات إلى البقاء مخلصين طالما ظلت الخدمة والنتائج مقبولة، وسيكون هذا الأمر بالغ الأهمية لنجاح شركتنا.

استراتيجية وتنفيذ ملخص

ستركز شركة مندب على ما يلي لتأسيس الأعمال وتنميتها

استراتيجيات التسعير

ستتبنى شركة مندب استراتيجية مطابقة الأسعار بدلاً من تسعير الدخول

استراتيجيات الترويج

1. الشبكات والإحالات، والترويج على شبكة الإنترنت، والإعلان عبر وسائل الإعلام التقليدية، وبعض طرق الترويج غير التقليدية.
2. عرض قيم لحلول عملية، وفي الوقت المناسب وبسعر معقول إلى جانب ضمان بنسبة 100 % .
3. ميزة تنافسية قائمة على تنمية العلاقات مع العملاء.

استراتيجية التسويق

1. استراتيجية الشبكات والإحالات استخدام جهات الاتصال والعملاء الحاليين لبناء شبكة أكبر من العملاء المحتملين.
2. استراتيجية الترويج عبر الويب استخدام صفحة ويب لعرض مهارات ومعارف المالك ، وتوفير "كتيب إلكتروني بالإضافة إلى معلومات تقنية مفيدة مجاناً .
3. استراتيجية الإعلان الطرق التقليدية مثل الإعلانات المبوبة في الصحف والإعلانات المصورة وإعلانات التلفزيون المحلي وإعلانات عن طريق المؤثرين في مواقع التواصل الاجتماعي .

استراتيجية المبيعات

استراتيجية المبيعات لشركة مندب بسيطة ومباشرة: إرضاء العميل، العملاء السعداء سيكونون عملاء متكررين ، وسيقدمون توصيات للعملاء الجدد.

- تستند أرقام توقعات المبيعات إلى أرقام الصناعة للنمو النموذجي لشركة استشارية وخدمية ناشئة وتعكس الأعمال المتكررة التي تم إنشاؤها من خلال تلبية احتياجات العملاء.
- يجب أن تستند برامج المبيعات إلى فكرة أن العمل مدفوع بناءً على طلب العملاء عند ظهور المشاكل. في حين يمكن إنشاء بعض الأعمال من خلال حث العملاء على ترقية وتطوير منظماتهم، فإن الجزء الأكبر من الأعمال سيكون بشكل عام عبارة عن خدمات ومساعدة فنية طارئة.

عرض القيمة

عرض القيمة الذي تقدمه شركة مندب بسيط للغاية:

حلول عملية وفي الوقت المناسب للمشاكل بمختلف أنواعها، وكل ذلك بأسعار معقولة وتنافسية للغاية الأهم من ذلك، تقدم الرضا بنسبة 100% وبالتالي بناء ثقة العميل والحفاظ عليها.

الميزة التنافسية

الميزة التنافسية لشركة مندب هي أن الملاك لديهم بالفعل عدد كبير من العلاقات عالية الجودة مع العملاء الحاليين والمحتملين تغلب بالفعل على الحواجز التي تحول دون الدخول في مجال الاستشارات والخدمات وهو ببساطة في عملية إضافة وتطوير للطابع الرسمي للأعمال.

خطة الويب

الخطة وهي تنفيذ للمشروع حسب الشكل التالي وعلى رابط الموقع

<https://medabdull.github.io/GBS/0.html>



الخطة المالية

وتشمل الأقسام التالية

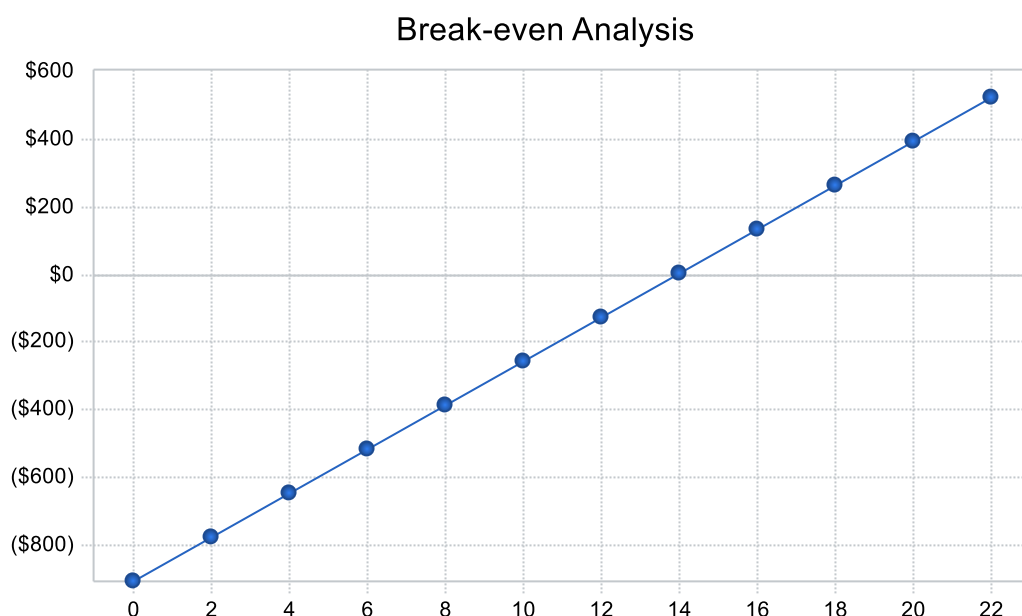
تحليل التعادل

يلخص الجدول والرسم البياني التاليان تحليل التعادل لشركة مندب التكاليف الثابتة ضئيلة جداً. يفترض أن التكاليف المتغيرة هي 13٪ من المبيعات ، وهو رقم متوسط تقدمه المصادر في مجال الاستشارات والخدمات .

الجدول: تحليل نقطة التعادل

التحليل	
التعادل للوحدات الشهرية	14
التعادل في الإيرادات الشهرية	1046 دولارًا
الافتراضات:	
متوسط الدخل لكل وحدة	75 دولارًا
متوسط التكلفة المتغيرة لكل وحدة	10 دولارات
التكلفة الشهرية الثابتة المقدرة	906 دولارات

الرسم البياني: تحليل نقطة التعادل



قائمة الربح والخسارة

السنة 3	السنة 2	السنة 1	الربح والخسارة التقريبي
9500 دولار	9000 دولارًا	5000 دولار	مبيعات
1200 دولارًا	1200 دولار	700 دولارًا	التكلفة المباشرة للمبيعات
0 دولار	0 دولار	0 دولار	تكاليف المبيعات الأخرى
1200 دولارًا	1200 دولار	700 دولارًا	التكلفة الإجمالية للمبيعات
8300 دولارًا	7800 دولارًا	4300 دولار	هامش الربح الإجمالي
87.40%	86.67%	86.00%	هامش الربح الإجمالي %
			نفقات
0 دولار	0 دولار	0 دولار	كشف رواتب
1000 دولارًا	1500 دولار	2000 دولارًا	تسويق / ترويج
0 دولار	0 دولار	0 دولار	الاستهلاك
500 دولار	500 دولار	500 دولار	خدمات
1200 دولار	1000 دولار	800 دولار	تأمين
0 دولار	0 دولار	0 دولار	الضرائب على المرتبات
0 دولار	0 دولار	0 دولار	آخر
2700 دولارًا	3000 دولار	3300 دولارًا	إجمالي تكاليف التشغيل
5600 دولارًا	4800 دولارًا	1000 دولارًا	الربح قبل الفوائد والضرائب والزكاة
0 دولار	0 دولار	0 دولار	مصروفات الفوائد
140	120	25	الزكاة (2.5%)
5460 دولارًا	4680 دولارًا	975 دولارًا	صافي الربح
57.47%	52%	19.50%	صافي الربح / المبيعات

