
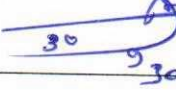



طرح المنتجات الجديدة والحالية		رقم الكود: MR-PR-02-00
		رقم الاصدار / التعديل : 3
		تاريخ الاصدار : 2019/09/28
		تاريخ التفعيل : 2019/10/01
رقم المراجعة : 0	تاريخ المراجعة: 2019/09/28	اعداد: ملاك نبيل
اعتماد: خالد القلاوي	مراجعة: امانى حافظ	الوظيفة: مشرف الالتزام بالادارة
الوظيفة: رئيس قسم الجودة	الوظيفة: المدير الاقليمي للتسويق	التوقيع: 
التوقيع: 	التوقيع: 	التاريخ: 
التاريخ: 30-09-2019	التاريخ: 30/9/19	رقم النسخة: 703
		الموقع:

1. الغرض

هذا الاجراء هو جزء من الدورة المستندية لأعمال ادارة التسويق بشركة اخناتون للتجارة والتوزيع، ويجب أن يمر طرح المنتج بما يلي:

نسخة غير مراقبة
Uncontrolled Copy

(1-1) بداية الفكرة.

(2-1) تطوير الفكرة.

(3-1) طرح المنتج.

2. مجال التطبيق

(1-2) داخل شركة اخناتون للتجارة والتوزيع.

(2-2) داخل مصنع ايفا لمستحضرات التجميل.

3. المسؤوليات

(1-3) مدير إدارة التسويق.

(2-3) الموظفين بإدارة التسويق.

(2-3) الموظفين بإدارة الابحاث والتطوير.

(3-3) الموظفين بإدارة التصميمات لاعداد العبوة والشكل النهائى للمنتج.

(4-3) الموظفين بالشئون القانونية لتسجيل المنتج.

4. التعريفات

(1-4) SOP: نموذج طرح بداية الفكرة لإدارة الابحاث والتطوير بشركة ايفا لمستحضرات التجميل.

(2-4) CPA: الدورة الحرجة لإنشاء المنتج والتي توضح خطوات العمل بداية من انشاء الفكرة حتى طرح المنتج بالمصنع.

(3-4) POSM: مواد الدعاية التى تصاحب طرح المنتج في السوق.

5. النماذج المستخدمة

لا يوجد

6. خطوات التنفيذ

بداية الفكرة (مدة التنفيذ 4 شهور):

(1-6) يتم طرح الفكرة من قبل اعضاء ادارة التسويق أو اى إدارة اخرى على إدارة التسويق على ان يتم توجيهها إلى مدير المنتج

المسئول لدراسة الفكرة المطروحة للمنتج الجديدة.

طرح المنتجات الجديدة والحالية		رقم الكود: MR-PR-02-00
		رقم الاصدار / التعديل : 3
		تاريخ الاصدار : 2019/09/28
رقم المراجعة: 0	تاريخ المراجعة: 2019/09/28	تاريخ التفعيل : 2019/10/01

(2-6) مناقشة الفكرة مع مدير التسويق والعضو المنتدب لشركة اخناتون للتجارة والتوزيع والحصول على اعتماده بحد اقصى اسبوعين من تاريخ طرح الفكرة واعتمادها من مدير المنتج المسئول على عرض كافة الملاحظات والمناقشة مع ادارة تطوير المنتجات.

(3-6) يقوم مدير المنتج باستيفاء نموذج المنتجات الجديدة NPD Success Criteria ودراسة مدى جدوى الفكرة سواء تسويقياً او مالياً، على ان يتم الانتهاء منها بمدة اقصاها 3 شهور.

(4-6) يلتزم مدير المنتج بارسال العلامة التجارية إلى الادارة القانونية اثناء العمل على الـ SOP والتأكد من الحصول على موافقة الادارة القانونية بقبول العلامة التجارية بنسبة 70% قبل الانتهاء من الـ SOP النهائي للاعتماد.

(5-6) قبل بدء الـ SOP بشهر يجب ارسال طلب التصميم المبدئي إلى قسم التصميمات متضمن ما يلي يوضح بطلب التصميم مجموعة المنتجات التابعة لهذا التصميم، ونوع وشكل التصميم المطلوب، حجم المنتج الذى سوف يعبئ بهذه العبوة بعد الحصول على موافقة مدير التسويق وفقاً لطلب التصميم.

(6-6) يجب الحصول على الموافقة المبدئية لمدير التسويق والعضو المنتدب قبل ارسال الـ SOP إلى ادارة الابحاث والتطوير. (7-6) يقوم مدير المنتج بارسال الـ SOP إلى ادارة الابحاث والتطوير، ويتم العمل بين إدارتى الابحاث والتطوير والتسويق للانتهاء منه بمدة اقصاها 3 أسابيع من ارسال الطلب.

(8-6) يقوم مدير المنتج باعداد الـ SOP النهائي للاعتماد من العضو المنتدب بكل من شيركتي، ايفا تجميل واخناتون للتجارة والتوزيع بمدة اقصاها اسبوع.

نسخة غير مراقبة
Uncontrolled Copy

تطوير الفكرة وطرح المنتج (مدة التنفيذ سنة وشهرين):

(9-6) بعد 4 شهور (فترة تنفيذ الفكرة) يقوم مدير المنتج فى هذه المرحلة بإعداد خطه متوقعة لمبيعات الصنف شاملة التكلفة المستلمة من المصنع وتعتمد من مدير التسويق والعضو المنتدب قبل البدء فى التنفيذ ويتم ذكرها فى الـ SOP على ان يتم الانتهاء منه بحد اقصى خلال يومين عمل.

(10-6) يقوم مدير المنتج بالتنسيق مع ادارة الابحاث والتطوير وادارة المنتجات الجديدة بانشاء الـ CPA والذى يتضمن كافة خطوات العمل الخاصة بالمصنع وتنقسم إلى 6 مراحل (العبوة، التصميم، التركيبة، التعبئة واختبار العبوات، خطة المبيعات والسعر النهائي)، وخطوات العمل المشتركة مع إدارة التسويق وهى: العبوة، التصميم، التركيبة والموافقة على السعر النهائي وكمية البيع المتوقعة.

(11-6) يلتزم مدير المنتج بارسال خطوات العمل المشتركة مع مدير قسم التصميمات بإدارة التسويق خلال يومين عمل من انشاء الـ CPA.

طرح المنتجات الجديدة والحالية		رقم الكود: MR-PR-02-00
		رقم الاصدار / التعديل : 3 تاريخ الاصدار : 2019/09/28 تاريخ التفعيل : 2019/10/01
رقم المراجعة: 0	تاريخ المراجعة: 2019/09/28	

12-6) يقوم مدير المنتج او مساعده بانشاء الـ CPA والذي يتضمن كافة خطوات العمل الخاصة بالتسويق ومنها: العمل على اجراء الدعم التسويقي للمنتجات واجراء موازنة التسويق وتنقسم إلى 6 مراحل (خطة المبيعات، العبوة، البحوث التسويقية، الدعم التسويقي لطرح المنتج والانتاج).

13-6) يقوم مدير المنتج او مساعده فور الانتهاء من التصميم يتم ارسال 5 نسخ الوان من نموذج التصميم للشئون القانونية لاتخاذ الاجراءات القانونية الخاصة بالتسجيلات القانونية والصناعية لحفظ حق الشركة القانوني.

طرح المنتج:

14-6) يتم الحصول على موافقة إدارة المنتجات الجديدة بالـ SOP على قيمة وكمية المبيعات والوقت المتوقع لطرح المنتج.

15-6) يقوم مدير المنتج بعمل ما يلزم لطرح المنتج بالسوق عن طريق استخدام اجراء الدعم التسويقي لطرح المنتجات.

7. مقاييس الأداء:

1-7) الانتهاء من طرح المنتج خلال 18 شهر شامل التسجيل بوزارة الصحة.

8. السجلات:

لمدة عام.

9. الوثائق المرجعية:

المواصفة القياسية 2015 : ISO 9001

10. الرسم التفصيلي:

نسخة غير مراقبة
Uncontrolled Copy

طرح المنتجات الجديدة والحالية		رقم الكود: MR-PR-02-00
		رقم الاصدار / التعديل : 3 تاريخ الاصدار : 2019/09/28 تاريخ التفعيل : 2019/10/01
رقم المراجعة: 0	تاريخ المراجعة: 2019/09/28	

تاريخ المراجعة:

رقم المراجعة	رقم الصفحة	شرح التعديل	تاريخ التفعيل
1			
2			
3			
4			
5			

المراجعة الدورية (مرة كل عامين):

رقم المراجعة	تاريخ المراجعة المخطط	تاريخ المراجعة الفعلي	أخصائي امتثال الجودة التوقيع	رئيس قسم توكيد الجودة والامتثال التوقيع
1	09/2021			
2	09/2023			

نسخة غير مراقبة
Uncontrolled Copy