

## المحاضرة السادسة:

### إدارة المشاريع

\* سنتحدث في هذه المحاضرة على أهم العناصر المساعدة لإدارة المشروع (الشركة الناشئة) وعليه سنتناول بالتفصيل العناصر التالية:

➤ تصميم المنتج.

➤ إدارة العمليات.

➤ تكنولوجيا المعلومات.

➤ التسويق والترويج.

➤ تنمية مهاراتك القيادية.

### 1/ تصميم المنتج (الخدمة):

ويكون من خلال: دورة حياة المنتج، البحث والتطوير، خارطة المنتج.

\* دورة حياة المنتج: أي منتج يبدأ الدخول إلى السوق كمنتج جديد ثم يألف العملاء هذا المنتج بعدها يبدأ

في الزوال والتراجع ليظهر مكانه منتج آخر، فهذه هي دورة حياة المنتج وعلى المؤسسة أن تعرف دورة حياة منتجاتها: الانطلاق، النمو، النضج، التراجع، الانحدار والاختفاء.

### 2/ إدارة العمليات: نتطرق إلى:

✓ الانتقال إلى شركة سريعة النمو.

✓ توثيق العمليات.

✓ التوصيف الوظيفي والتخصص.

✓ التخطيط المنهجي لإدارة المشروعات.

✓ إدارة الجودة.

✓ التحسينات المستمرة.

ومع زيادة عدد العمال يجب تغيير الهيكل الوظيفي وأيضا يجب تغيير طريقة إدارة العمليات في البداية الحل

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

وعليه: يبدأ التخطيط لاستخدام الموارد المالية، البشرية والموارد الأخرى المرتبطة بالإنتاج.

\*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 التحسين.

3/ **التكنولوجيا:** القدرة على استخدام التكنولوجيا يساعد على السرعة، الابتكار، التحرك، الجودة، تسهيل الأعمال ويمكن استخدام أنظمة متوفرة في السوق ومع الوقت سنتطور مع هذه الأنظمة، فأهمية استعمال الأنظمة هي بناء الشركة على أسس سليمة ويساعد على نموها وازدهارها بسرعة.

4/ **التسويق والترويج:** هناك العديد من طرق التسويق نذكر منها:

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

➤ التسويق الإبداعي: مثل تغليف المنتج بمواد يمكن استعمالها مرة أخرى مثل الكراريس فيها إشهار لشركة، الكتب.. الخ.

➤ التسويق الفيروسي: مثل تنزيل الفيديوهات في اليوتيوب أو مواقع التواصل الاجتماعي بطريقة غير مباشرة يتم الإشهار بها للشركة.

والجدير بالذكر أنه مهم جدا إدارة التسويق للشركات الناشئة في بداية نشاطها.

5/ **تنمية المهارات القيادية:**

حجم الشركة يكون على قدر حجم رائد الأعمال فكلما كبرت الشركة يكبر معها رائد الأعمال.

لذا يجب عليك مراعاة ما يلي:

✓ في كل خطوة تريد أن تخطوها من الأفضل أن تسمع لخبرات المستشارين.

✓ اعرف نقاط ضعفك وقم بسد هذه النقاط من خلال جلب عمال مختصين في

مجالات ضعفك.

- ✓ من الأفضل أن يكون كل شيء مكتوب بين الشركاء حول الشركة فالوضوح ضروري.
- ✓ العمل في بيئة تعاونية.
- ✓ القدرة على تفويض الأعمال التي كان رائد الأعمال يقوم بها مع التوجه إلى أعمال أخرى ومسؤوليات جديدة.

داييمان حرفوش