المحاضرة السابعة

إدارة المشاريع وتنميتها وتوسيعها.

تتمحور هذه المحاضرة حول العناصر الرئيسية المساعدة لإدارة المشروع وتنميتها وتوسيعها، حيث سنعالج النقاط التالية:

أولا: إدارة المشاريع:

1-تصميم المنتج(الخدمة)

في البداية عندما يدخل المنتج السوق يحتاج لوقت حتى يألفه العملاء، وبعد ذلك يمر هذا المنتج بعدة مراحل وهي: الانطلاق، النمو، النضج، التراجع، الانحدار، الاختفاء، ثم يظهر مكانه منتوج جديد.

2-إدارة العمليات:

مع مرور الأيام وتزايد وتيرة المؤسسة يزداد عدد العمال، وبالتالي يجب تغيير الهيكل الوظيفي وأيضا طريقة إدارة العمليات، ففي البداية يتم الاعتماد على التجربة والتعلم، لكن ومع اكتساب المهارات نبدأ في توثيق فرق العمل، ومنه يتم الشروع في التخصص واختيار العمال وإعادة توزيعهم وتقسيم المهام عليهم.

كما يجب أيضا إدارة الجودة وهذا مهم جدا، من خلال معرفة العيوب والنقائص قصد البحث عن التحسين المستمر للمنتوج وتطويره.

3-التكنولوجيا:

يساعد استخدام التكنولوجيا على السرعة، الابتكار، التحرك، وتسهيل الأعمال، ويمكن استخدام أنظمة متوفرة في السوق ومع الوقت تتطور، فأهمية استعمال الأنظمة هي بناء المؤسسة على أسس سليمة ويساعد على نموها وازدهارها بسرعة

4-التسويق والترويج:

- الترويج للمنتوج عبر الراديو، التلفاز، الجرائد.
- التسويق غبر تنزيل الفيديوهات في اليوتيوب أو مواقع التواصل الاجتماعي.

5-تنمية المهارات القيادية:

يحتاج مدير المشروع إلى عدد من المهارات الرئيسية، وهي:

* **مهارات التخطيط:** تتضمن معرفة كيفية إدارة المشروع من البداية حتى النهاية مع الحد الأدنى من الاضطرابات والتأخيرات.

* **مهارات إدارة المخاطر:** تشير إلى القدرة على تحديد المخاطر المحتملة قبل تعطيل أو انحراف المشروع عن مساره، ومعرفة كيفية تجنبها أو تخفيفها عند الضرورة.

* **مهارات الاتصال:** تتضمن معرفة نقل ما لديك من المهارات السابقة للآخرين، والاستماع إلى تعليقاتهم لتتجنب الارتباك أو التأخير غير الضروري في العمل.

ثانيا: تنمية وتوسيع المشروع:

1-أسباب فشل المشاريع الناشئة:

تشير الاحصائيات إلى أن من 50 إلى 80% من المشاريع الناشئة تفشل خلال الثلاث سنوات الأولى، وهذا راجع لعدة أسباب نذكر منها:

- نقص الخبرة، مشكلة السيولة، عمد التخطيط الجيد، الاختلافات الكبيرة بين فريق العمل، أو بين الشركاء (حول اتخاذ القرار، تقسيم الأسهم، استراتيجية التسويق وغيرها...).

وعليه في حال فشل المشروع الجديد يجب معرفة كيفية إدارته عن طريق مراعاة ثلاث مخاطر رئيسية:

* **إدارة المخاطر المادية**: يكون بتغطية كل الديون أو الالتزامات المترتبة على المؤسسة.
* **إدارة المخاطر القانونية:** تنفيذ الالتزامات القانونية الموجودة في العقود الممضية واحترامها.
* **إدارة السمعة:** يجب المحافظة على سمعة شخصية جيدة.

2-توسيع المشاريع الناشئة:

عند الرغبة في توسيع المشروع لابد من مراعاة الاعتبارات التالية:

- هل المشروع يحتاج إلى التوسع والنمو.
- هل كل المشاريع تنمو بنفس السرعة.
- تحديد المخاطر وكيفية إدارة توسعة المشروع.

2-1-أهداف تنمية المشروع:

- زيادة الإنتاج وتخفيض التكاليف. - خدمة المتعاملين.
- زيادة الربحية. - دخول أسواق جديدة

2-2-إدارة عملية النمو:

أ-النمو السريع: الهدف منه زيادة الحجم بشكل وفير، اختراق أسواق جديدة، تتبع المتعاملين.

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

2-3-تحديات مرحلة النمو:

التمويل، المحافظة على الجودة، المحافظة على نفس فريق العمل، المحافظة على نفس القدرة في إدارة الشركة.

3-استراتيجية مرحلة النمو:

- **اختراق السوق:** من خلال الوصول إلى أكبر عدد من الأسواق، يعني التواجد في السوق أكثر.
- **توسعة خطوط الإنتاج:** من خلال زيادة المنتجات المتاحة لنفس شريحة المتعاملين.
- **توسعة شريحة المتعاملين:** من خلال استهداف شريحة جديدة من المتعاملين.

وعليه يمكن في الأخير تقديم أهم النقاط التي يجب على رائد الأعمال مراعاتها:

* العمل في المجال الذي تحب.
- قاعدة أساسية: تأكد أن أهم ما في الأفكار هو التنفيذ وليس الخوف من تقليد الفكرة.
- السمعة الشخصية لرائد الأعمال مهمة جدا فهي رأس ماله.

- استخدام الموارد المتاحة في المنطقة أو البلد الذي يعيش فيه.
- الاستثمار في فريق العمل واعطائه أهميته.
- اختيار فريق عمل جيد.
- التركيز على رفدة فعل الزبائن والمنافسين في السوق خاصة في البدايات.
- اتخاذ قرار سرعة النمو التي تناسب المشروع.