

إنجاز قطر

(برنامج رواد المستقبل)



الخطوة الأولى

معرفة برنامج رواد المستقبل

الخطوة الثانية

ابتكار (منتج - خدمة)

الخطوة الثالثة

تحديد هيكل الشركة

الخطوة الرابعة

اختيار الفكرة

الخطوة الخامسة

تعيين الأدوار والمسؤوليات

الخطوة السادسة

هوية الشركة (الاسم - الشعار)

الخطوة السابعة

تمويل الشركة (التكاليف - التسعير)





أهداف الجلسة (7)

سيتمكن المتدرب بنهاية الجلسة من:

1. ان يقارن اعداد تحليل التكاليف
2. ان تضع استراتيجية ملائمة للمبيعات من خلال
تسعير المنتج/ الخدمة





تمويل الشركة

في عالم الأعمال الحديث والمعاصر، لا جدوى من الابتكار والابداع

الا في حال **تمكنت** من بيع المنتج الذي ابتكرته..

التكاليف المتغيرة

التي **يطرأ** عليها التغير عندما
يزداد او ينخفض عدد المنتجات او
الخدمات التي في الشركة

مثل:

- 1- المواد الخام
- 2- الشحن والتوصيل
- 3- المكافآت والعمولة
- 4- التغليف
- 5- الساعات الإضافية
- 6- الاعلانات

التكاليف الثابتة

التي **لا يطرأ** عليها التغير بغض
النظر عن كمية المنتجات او الخدمات
التي تزدها الشركة

مثل:

- 1- الايجار
- 2- المعدات
- 3- الفواتير
- 4- الرواتب
- 5- التسويق
- 6- التراخيص

حدد

قرر

صمم

طور

ورقة عمل (7)

قم بكتابة التكاليف الثابتة لشركة **ثم** حدد أي من الأقسام المسؤولة عن تكاليف بوضع إشارة (X)

المبيعات	التطوير	التسويق	الموارد البشرية	المالية	الفريق التنفيذي	التكاليف الثابتة
						-1
						-2
						-3

قم بكتابة التكاليف المتغيرة لشركة **ثم** أي من الأقسام المسؤولة عن تكاليف بوضع إشارة (X)

المبيعات	التطوير	التسويق	الموارد البشرية	المالية	الفريق التنفيذي	التكاليف المتغيرة
						-1
						-2
						-3





تمويل الشركة

حدد

قرر

صمم

طور

نفقات الجارية

(مصاريف التشغيل)

قد تكون متغيرة او ثابتة، ولكن تدفع
طوال فترة عمل الشركة

مثل:

- 1- الايجار
- 2- الفواتير
- 3- نفقات التسويق
- 4- نفقات البحث والتطوير

نفقات يتم دفعها مرة واحدة

(مصاريف التأسيس)

قد تكون متغيرة او ثابتة، ولكن تدفع
مرة وتكون في مرحلة التأسيس

مثل:

- 1- رسوم تسجيل الشركة
- 2- الرسوم القانونية
- 3- اثاث المكتب



تمويل الشركة

ليتم احتساب تكلفة كل وحدة أي ما يعادل:

$$\text{تكلفة كل وحدة} = \frac{\text{مجموع التكاليف الثابتة} * \text{مجموع التكاليف المتغيرة}}{\text{مجموع عدد الكلي للوحدات التي تم انتاجها}}$$

مثال: شركة صناعة الاكواب

مجموع التكاليف الثابتة : تبلغ 1000 ريال تشمل الرواتب والايجار
مجموع التكاليف المتغيرة : 2 ريالات لكل كوب
عدد الاكواب المنتجة : 500 كوب

$$4 = \frac{2 * 1000}{500} \text{ ريالات لكل كوب}$$



تسعير المنتجات والخدمات

أحد العوامل الحاسمة لنجاح الشركات الريادية

حيث ان التسعير يلعب دورا في جذب العملاء وتحديد مكانة

الشركة في السوق

تبنى تسعيرة المنتج على الطرق التالية

على التكلفة + ربح معين :

= تحديد السعر من خلال إضافة نسبة مئوية ثابتة لتكلفة المنتج او الخدمة

مثل البقالة الملابس الممكن انتاجها بسهولة

على التكلفة + أساس القيمة:

= تحديد السعر أساس قيمة المنتج او الخدمة بالنسبة للزبون

مثل احذية ذات علامة تجارية حذاء (اديداس) او حذاء عادي

طريقة البيع :

المباشر: مثل: محل - مكتب - معرض - الهاتف

الانترنت: مثل: موقع ويب- منصة بيع الكترونية (امazon)

التواصل الاجتماعي: مثل: واتسب - الانستغرام - تيك توك - فيسبوك (اكس)

قم بتحديد تسعير المنتج / الخدمة لشركتكم

اسم المنتج / الخدمة للشركة:

سعر المنتج / الخدمة :

طريقة البيع :

مباشر – الانترنت – التواصل الاجتماعي



الأعداد للعرض (الاستعداد للجلسة 8)

أصبحت مستعدا لعرض منتجك/ خدماتك

تعليمات

- 1- التزام كل قسم بالمطلوب
- 2- اعداد عرض تقديمي
- 3- يقوم كل مدير بعرض القسم المخصص له أمام اللجنة

الاعداد للعرض (مهام كل قسم)

حدد

قرر

صمم

طور

1- الرئيس التنفيذي :

- (شريحة 1) مقدمة عن المنتج ودور الرئيس التنفيذي (يوضح باختصار)
- (الشريحة 2) يوضح اسم المنتج / الخدمة ويشرح المشكلة التي سوف تعالجها شركتهم (
- (تقديم العرض التقديمي المقدمة + متابعه انجاز الأقسام لمهام)

2- المالية :

- (الشريحة 1) نبذه مختصرة عن التوقعات المالية (الربح)
- (الشريحة 2) (سعر المنتج / الخدمة + صورة المنتج / الخدمة)
- (توفير الأدوات المطلوبة لجميع الأقسام)



الاعداد للعرض (مهام كل قسم)

حدد

قرر

صمم

طور

1- الموارد البشرية:

- (الشريحة 1) (نبذة عن الفريق)
- (الشريحة 2) (هيكل الشركة)
- (الشريحة 3) (كيفية الحفاظ على بيئة عمل إيجابية تدعم الابتكار)
- (تجميع الشرائح لجميع الأقسام وترتيبها)

1- التسويق :

- (الشريحة 1) (نبذة عن السوق المستهدف للمنتج / الخدمة)
- (الشريحة 2) (أهمية المنتج / الخدمة وسبب تميزه عن المنافسين)
- (تصميم برشور بأسماء مدراء الأقسام وتجهيزها)



الاعداد للعرض (مهام كل قسم)

حدد

قرر

صمم

طور

1- تطوير المنتج:

- (الشريحة 1) اسم الشركة + توضيح الية اختيار الاسم
- (الشريحة 2) شعار الشركة + توضيح الية تصميم الشعار
- (الشريحة 3) الخاتمة = ملخص لمفهوم شركتهم
- (توفير شعار الشركة - طباعه او تصميم)

1- المبيعات :

- (الشريحة 1) (توضيح طريقة البيع)
- (الشريحة 2) (طرق جذب العملاء لشراء المنتج / الخدمة)
- (توفير نموذج مصغر او صور من المنتج / الخدمة)

	الدرجة	الدرجة المستحقة	
اسم الشركة	20		
شعار الشركة	20		
المنتج / الخدمة	20		

الدرجة	الرئيس التنفيذي	المالية	الموارد البشرية	التسويق	التطوير	المبيعات	
10							اعداد العرض التقديمي
10							تقديم مدير القسم
10							حضور وتفاعل القسم
10							انجاز المهمة
100							المجموع الكلي لكل قسم

ملاحظات اللجنة	
----------------	--



الاعداد للمعرض (مهام كل قسم)

حدد

قرر

صمم

طور

1- عمل خطة المعرض:

- مقدمة عن المنتج ودور الطالبات
- (تجهيز الخطة + متابعه انجاز الأقسام لمهام)

2- مراجعة الخطة

- مراجعة خطة المعرض مع مقدم الورش و (توفير الأدوات المطلوبة لجميع الأقسام)