

# العروض الفني لخدمات الأعمال و الاستشارات التجارية

حسّن من نمو مؤسستك وكفاءتها من خلال الاستفادة من خدمات الاستشارة الإدارية لدينا دون زيادة العبء على ميزانيتك.

تحليل وجود فريق من الاستشاريين الإداريين تحت تصرفك في أي وقت من اليوم لمساعدتك في بناء مشروعك وحل مشاكل عملك وتحسين نمو مؤسستك وكفاءتها.

إذا كنت قد حاولت من قبل حل مشكلات العمل التي لم تواجهها من قبل، فأنت تعلم مدى الإحباط الذي قد يسببه البدء من نقطة الصفر. وحتى ذلك الحين، ما زلت غير متأكد مما إذا كان ما تفعله سينتهي به الأمر إلى إضاعة وقتك وأموالك.

إن وجود شخص بجانبك قام بالفعل بحل مشاكل العمل هذه سيكون بمثابة مساعدة كبيرة. لهذا السبب تقوم الشركات بتوظيف مستشارين إداريين للدعم في المقام الأول.

المشكلة الوحيدة هي أن التعاقد مع مستشارين من الدرجة الأولى لمشروع استشارات إدارية سيكلفك مبالغ مالية مهولة! لا يستطيع كل عمل أو فريق تحمل ذلك.

أردت أن أفعل شيئاً حياال هذا لأنني أعتقد أن كل شخص يستحق الحصول على إرشادات تجارية عالية القيمة، بغض النظر عن ميزانيته!

لهذا السبب سعيت لجمع جميع مجموعات أدوات الأعمال والاستشارات المطلوبة لحل مشاكل عملك وتحسين نمو مؤسستك وكفاءتها! وتتبع التجارب العالمية لدى المستشارين الدوليين وما هي الأدوات المستخدمة لديهم والاستفادة منها لخدمة الشركات العربية في العالم العربي.

سواء كنت مديراً تنفيذياً أو رائد أعمال أو صاحب مؤسسة صغيرة أو متوسطة أو تسعى لإنشاء مشروعك الناشئ، يمكنك الآن الاستفادة من المعرفة وأفضل الممارسات التي تم جمعها دون زيادة العبء على ميزانيتك.

انضم إلى المدراء التنفيذيين ورجال الأعمال الذين يستفيدون بالفعل من مجموعات أدوات الأعمال والاستشارات الخاصة بنا لتحسين أداء مؤسستهم وتعزيز حياتهم المهنية.



**محمد حسونة**

**مستشار الأعمال**

هذا هو وقت رائع لدخول عالم الأعمال ، لأن الأعمال ستتغير أكثر في السنوات الـ ١٠ المقبلة مما كانت عليه في السنوات الخمسين الماضية

**بيل غيتس رجل أعمال**

# جدول المحتويات

01

من نحن

03

أعمالنا

02

خدماتنا

04

ماذا قال عنا عملاءنا؟

05

شركاء النجاح

01

من نحن



نحن مجموعة من ربيادي الأعمال نقدم العديد من الاستشارات و التي تخدم الشركات الصغيرة و متوسطة الحجم و الشركات الناشئة في الوطن العربي.

نظرا للتحول التجاري في العالم و إقدام العديد من الشركات لمواكبة هذا التحول في بلدانهم و جب علينا العمل و المساعدة في تقديم خدماتنا للشركات العربية في الوطن العربي حتى تنمو و تتوسع و تزيد من كفاءتها لتصل إلى مستويات عالمية باستخدام الأساليب و الأدوات العالمية.

ونظرا لتوجه الدول العربية إلى إثراء المحتوى الرقمي و استخدام أسلوب العمل التجاري الرقمي فنحن هنا موجودون لتقديم المساعدة اللازمة لتحقيق ذلك من خلال تقديم مجموعة من الخدمات التي تهدف إلى إثراء معلومات أصحاب المشاريع و توسيع إدراكهم حول كل التطورات الحاصلة في العالم.



## الرؤية



تحقيق موقع ريادي في بيئة عادلة ومحفزة لتقديم خدمات  
الاستشارات للشركات الصغيرة والمتوسطة والناشئة في الوطن  
العربي وأن نكون مركزا للتحفيز والإلهام.

رسالتنا و مهمتنا هي تقديم المساعدة في تحسين أداء  
الشركات الصغيرة والمتوسطة والناشئة من خلال توفير  
مجموعات الأدوات الاستراتيجية والاستشارات الإدارية و الارتقاء  
لمستويات عالمية باستخدام الأساليب و الأدوات العالمية.  
لتحقيق هذه المهمة، نواصل من الدرجة الأولى التعلم دائماً من  
أفضل رواد الأعمال في العالم.

## الرسالة و المهمة



# قيمنا



الالتزام



الاستباقية



المعرفة



الريادة و الحرفية



المشاركة و التعاون



الابداع و الابتكار

# أهدافنا

الوصول إلى أكبر عدد ممكن من الشركات الصغيرة و المتوسطة و الناشئة في الوطن العربي لتقديم خدمات الاستشارات و الأعمال التجارية.

01

تطوير خدمات الاستشارات التجارية متنوعة المجالات لتغطي كامل الوطن العربي و الارتقاء إلى مستويات عالمية باستخدام الأساليب و الأدوات العالمية.

02

إثراء محتوى الاستشارات الرقمية من خلال تقديم مجموعة من أدوات الأعمال و الاستشارات المطلوبة لخدمة العالم العربي.

03



02

خدماتنا

# دراسات الجدوى الاقتصادية:

منهجيتنا:

تتضمن دراسات الجدوى الاقتصادية منهجاً من ٦ مراحل لمساعدتك في اتخاذ القرار و بناء وإدارة وتوسيع نطاق عملك الخاص.



# 02 التخطيط الاستراتيجي:

تتضمن مجموعة أدوات استراتيجية الشركة والأعمال نهجاً من ٣ مراحل للتخطيط الاستراتيجي و ٢٢ إطاراً وأدوات استراتيجية عالمية المستوى لمساعدتك على تحديد وتنفيذ استراتيجية شركتك وأعمالك وفق المنهجية التالية:

أين نحن الآن

إلى أين نريد أن نذهب

كيف نصل إلى هناك

توضيح  
الغاية  
والتوجه

تقييم  
الحاجات

التقييمات

تكوين  
الاستراتيجية

المسارات  
التنفيذية

أفضل ٢٢ أداة وإطار عمل للاستراتيجية مستخدمة بشكل شائع من قبل شركات الاستشارات العالمية لاتخاذ قرارات استراتيجية وحل المشكلات الاستراتيجية.

تقديم منتج جديد

دخول سوق جديد

مشكلة الربحية

الخارطة الاستراتيجية  
وبطاقة الأداء المتوازن

خطة العمل

نموذج العمل

منحنى الخبرة

صافي القيمة الحالية

مصفوفة نمو أنسوف

خارطة طريق الأعمال

Porter's Five Forces

الاستحواد على شركة

مخطط التشغيل

بيان المهمة والرؤية

المزيج التسويقي

PESTLE

تحليل سلسلة القيمة

دورة حياة المنتج

Five Whys

قمم المبيعات

SWOT

مصفوفة تقييم المخاطر

# أنواع التخطيط الاستراتيجي

- 01 استراتيجية التمويل والاستثمار
- 02 استراتيجية التحول الرقمي
- 03 استراتيجية التسويق والمبيعات والاتصالات
- 04 استراتيجية إدارة المخاطر
- 05 استراتيجية إدارة الموارد البشرية
- 06 استراتيجية إدارة التوريدات والمشتريات
- 07 استراتيجية بيئة العمل
- 08 استراتيجية تكنولوجيا المعلومات
- 09 استراتيجية الامتثال والأخلاق المهنية
- 10 استراتيجية خدمة العملاء
- 11 الخطط الاستراتيجية العامة
- 12 استراتيجية التشغيل والهيكل التنظيمي
- 13 خطط الأعمال وريادة الأعمال
- 14 استراتيجية الاندماج والاستحواذ
- 15 استراتيجية التغيير وإدارة المشاريع

## 01 استراتيجية التمويل و الاستثمار

نقوم ببناء نماذج مالية بسيطة أو معقدة لتقدير البيانات المالية لمشروعك الحالي أو الجديد ومن هذه النماذج: « الإيرادات، وفورات التكلفة، والتدفقات النقدية، وصافي القيمة الحالية، والعائد على الاستثمار، ومعدل العائد الداخلي، وفترة الاسترداد، متوسط التكلفة المرجحة لرأس المال، النفقات الرأسمالية للمشروع، الربح والخسارة القيمة الاقتصادية المضافة، إلخ».

نقوم ببناء بياناتك المالية الثلاثة باستخدام بيانات الدخل الجاهزة وبيانات التدفق النقدي والميزانيات العمومية البسيطة أو المتطورة.

نشئ "٣ نماذج بيانات مالية" بربط بياناتك المالية الثلاثة معاً ويتضمن سيناريوهات مختلفة. نقوم بتحليل البيانات المالية الثلاثة وأداء الشركة من خلال الاستفادة من النسب المالية الرئيسية مثل نسب الكفاءة ونسب الملاءة ونسب السيولة ونسب الربحية ونسب الرافعة المالية ونسب العائد على الاستثمار.

نقوم بإنشاء خطة عمل وخطة مالية قوية كالنالي: "المشكلة والحل"، و "المهمة، والرؤية، والأهداف الاستراتيجية"، و "السوق المستهدفة"، و "تحليل السوق"، و "تحليل المنافسين"، و "خطة التسويق"، و "هيكل الأعمال"، "توقعات الربح والخسارة"، "توقعات التدفق النقدي"، و "توقعات الميزانية العمومية".

نحدد الدوافع الرئيسية لأرباحك لتشرح بسهولة نمو أرباحك أو انخفاض أرباحك وتصرف وفقاً لذلك. نحدد أولويات مبادراتك بناءً على التأثير والجهد.

نقوم بإنشاء ميزانية شهرية لمراقبة نفقات وإيرادات فريقك أو مشروعك. قيمة الأعمال بناءً على أفضل ٤ طرق للتقييم: تحليل التدفق النقدي المخصص، تحليل الأرباح المستقبلية المخصصة، تحليل المعاملات السابقة، وتحليل الشركة القابل للمقارنة.

## 02 استراتيجية التحول الرقمي

تتضمن مجموعة أدوات التحول الرقمي نهجاً من ٣ مراحل. يمكنك الاستفادة من أدوات التحول الرقمي بناءً على خصوصيات مؤسستك:

### المرحلة الأولى: تقييم البيئة والأداء الرقمي للشركة

١. تحليل السوق.
٢. تحليل المنافسين.
٣. أداء الشركة.
٤. ملخص SWOT لرؤى الأعمال الرئيسية.
٥. نموذج النضج الرقمي - الحالة الحالية.

### المرحلة الثانية: تحديد استراتيجية وخطة التحول الرقمي.

١. نموذج النضج الرقمي - الحالة المستهدفة.
٢. الأهداف الاستراتيجية والفريق والميزانية.
٣. التقنيات التي يجب مراعاتها للوصول إلى أهدافنا الاستراتيجية للتحول الرقمي.
٤. المبادرات المحتملة للوصول إلى أهدافنا الاستراتيجية.
٥. حالات الأعمال والنماذج المالية.
٦. تحديد أولويات مبادرات التحول الرقمي.
٧. خطة التحول الرقمي.
٨. خطة مفصلة لكل مبادرة.
٩. تغيير استراتيجية وخطة الإدارة.
١٠. استراتيجية الاتصال.

### المرحلة الثالثة: التنفيذ وإدارة التقدم

١. قواعد الحوكمة.
٢. الأهداف الاستراتيجية للتحول الرقمي وحالة مؤشرات الأداء الرئيسية.
٣. حالة خطة التحول الرقمي.
٤. الوضع التفصيلي لكل مبادرة.
٥. تغيير استراتيجية الإدارة وحالة الخطة.
٦. استراتيجية الاتصال وحالة الخطة.
٧. تعلم دروس التحول الرقمي.

### استراتيجية التسويق

١. تحليل السوق.
٢. تحليل المنافسين.
٣. تحليل المبيعات.
٤. تحليل SWOT.
٥. أهداف التسويق الاستراتيجية.
٦. فريق التسويق والميزانية.
٧. أدوات التسويق الرقمية والتقليدية.
٨. المنتجات والأسعار وقنوات التوزيع.
٩. خطة التسويق.

### استراتيجية وخطة الاتصال

- ١ استراتيجية الاتصال.
- ٢ الخلفية والسياق.
- ٣ أهداف الاتصال.
- ٤ نهج الاتصال.
- ٥ مبادئ الاتصال.
- ٦ الرسائل الشاملة.
- ٧ مجموعات أصحاب المصلحة الرئيسيين.
- ٨ قنوات الاتصال.
- ٩ مخاطر الاتصال.
- ١٠ خطة الاتصال عالية المستوى.

### استراتيجية المبيعات

- نقوم بتحديد استراتيجية المبيعات من خلال:
- (١) زيادة معرفتك الأساسية بالتسعير،
  - (٢) تحديد مستوى نضج التسعير لشركتك.
  - (٣) تحديد استراتيجية التسعير الخاصة بك،
  - (٤) تجنب حروب الأسعار.
- نقوم بإجراء تحليل للسوق والمنافسين لتحديد استراتيجية شركتك بشكل أفضل وتوقع أداء منافسيك اقم دورة حياة المنتج: (١) مقدمة، (٢) النمو، (٣) النضج، (٤) الانحدار.
- نقوم بإجراء تحليل لأصحاب المصلحة:
- (١) نضع قائمة بأصحاب المصلحة الذين يمكنهم التأثير على مشروعك أو أن يتأثروا به،
  - (٢) نقسم أصحاب المصلحة الرئيسيين عن طريق الاستفادة من مصفوفة تحليل أصحاب المصلحة لدينا في PowerPoint.
- تحديد وتنفيذ خطة عمل لكل صاحب مصلحة من خلال الاستفادة من مصفوفة تحليل أصحاب المصلحة التفصيلية في Excel□

## 04 استراتيجية إدارة المخاطر

تتضمن مجموعة أدوات إدارة المخاطر الخاصة بنا منهجاً بسيطاً من ٧ مراحل، والذي يمكن استخدامه لإدارة مخاطر قرارات شركة أو مشروع:



## 05 استراتيجيات إدارة الموارد البشرية

تتضمن مجموعة أدوات إدارة الموارد البشرية نهجًا من ٣ مراحل. يمكنك الاستفادة من أدوات إدارة الموارد البشرية بناءً على خصوصيات مؤسستك:

### الإجراءات الرئيسية في الاستراتيجية

- نحدد قائمة مختصرة من المقاييس لوصف الحالة المستهدفة للوظيفة.
- نوثق الافتراضات الرئيسية.
- تحديد المبادرات والمعالم الرئيسية المطلوبة للانتقال إلى الوضع النهائي.
- نقوم بصياغة بيان موجز يجسد جوهر الاستراتيجية

### المرحلة الأولى: تقييم الوضع الراهن

- أ □ قياس خط الأساس للشركة بدقة والتقدم نحو الحالة المستهدفة.
- ب □ التقاط مخاطر المهام الحرجة لتشغيل مقاييس الأعمال.

### المرحلة الثانية: وضع الخطة

- أ □ تطوير المبادرات « من ٤ إلى ٧ مبادرات » و التركيز والالتزام على الموارد.
- ب □ وضع افتراضات « من ٤ إلى ٧ افتراضات » من خلال تحديد العتبات القابلة للقياس الكمي و السماح بتصحيح المسار في الوقت الحقيقي.

### المرحلة الثالثة: التنفيذ وإدارة التقدم

- أ □ وصف الحالة النهائية المرغوبة للشركة.
- ب □ تحديد الأهداف لتحديد متى سيتم الوصول إلى الحالة النهائية.

# 06 استراتيجية إدارة التوريدات والمشتريات

تتضمن مجموعة أدوات إدارة التوريدات و المشتريات نهجاً من 5 مراحل. يمكنك الاستفادة من أدوات إدارة التوريدات و المشتريات بناءً على خصوصيات مؤسستك:



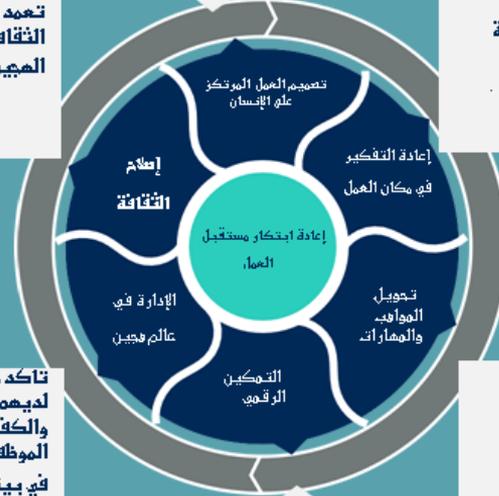
# استراتيجية بيئة العمل 07

إن العودة إلى نموذج العمل الذي كان سائداً قبل الوباء خطوة إلى الوراء، ولا يمكن لمؤسستك أن تكون مرنة دون إعادة التفكير في استراتيجيات مثل نماذج القوى العاملة المختلفة. ابدأ بتبديد الخرافات التي تقف بينك وبين قدرتك على اقتناص هذه الفرصة التنافسية. ثم اتبع استراتيجية منسقة تقوم فيها بالتجربة والتعلم وتكرار التنفيذ عبر ست جهات لجعل العمل الهجين مربحاً لجميع الموظفين ولمؤسستك

زيادة الإنتاجية والرفاهية من خلال فهم الموظفين مزيداً من التحكم في بيئة عملهم وعملهم .

حدد عرض القيمة لمكان عملك وأعد صياغة مكان العمل كأداة لإشراك الموظفين، بدلاً من كونه مكاناً حصرياً للإنتاجية .

تعهد تضمين الطقوس والسمات الثقافية في تصميم عمل النموذج الهجين، وليس في المواقع .



تحديد المهارات والكفاءات التي سيجتازها الموظفون في المستقبل الرقمي والاحتفاظ بها واكتسابها / لتطبيق أهداف العمل .

تحديد وتركيب التقنيات والممارسات اللازمة لتحسين العمل الهجين على المدى القصير وتعزيز الأذهار التنظيمي على المدى الطويل.

تأكد من أن المدراء لديهم المهارات والكفاءات اللازمة لإدارة الموظفين بشكل فعال في بيئة عمل مختلفة .

# استراتيجية تكنولوجيا المعلومات

08

ثلاثة عناصر أساسية لأي خطة استراتيجية:

1

أهداف العمل

أهداف العمل



نمو مربح



عمليات تشغيل  
ممتازة



تجربة العميل



متابعة ممتازة  
للشكاوى

2

من المتوقع أن تؤدي قدرات الأعمال إلى دفع نتائج الأعمال. من الناحية العملية ، من المحتمل أن تقود إحدى القدرات أكثر من هدف تجاري واحد.

قدرات الأعمال /  
تكنولوجيا المعلومات

إدارة القنوات الرقمية

عمليات المستودعات  
المُحسنة (تنفيذ  
الطلبات)

مشاركة العملاء القائمة  
على البيانات

إدارة الشكاوى (على  
سبيل المثال، GDPR)

3

مؤشرات الأداء الرئيسية (KPI) المستخدمة لقياس ما إذا كنت تقدم النتائج.

الإجراءات الاستراتيجية (المقاييس / مؤشرات الأداء الرئيسية)

- واجهات برمجة التطبيقات لدعم تكامل القناة.
- زيادة أتمتة المستودعات باستخدام أتمتة العمليات الآلية (RPA)
- إنشاء نظام أساسي لبيانات العملاء قابل للتطوير وقائم على السحابة.
- تحديث ضوابط البيانات وإدارة العمليات.

6

تعقب التبعيات والمخاطر  
عبر المؤسسات

5

خارطة طريق لنشر تلك  
المبادرات التمكينية

4

المكونات الرئيسية الأخرى:

تمكين القدرات والمبادرات.

## 09 استراتيجية الامتثال و الاخلاق المهنية

### الإجراءات الرئيسية في الاستراتيجية

- نحدد قائمة مختصرة من المقاييس لوصف الحالة المستهدفة للوظيفة.
- نوثق الافتراضات الرئيسية.
- تحديد المبادرات والمعالم الرئيسية المطلوبة للانتقال إلى الوضع النهائي.
- نقوم بصياغة بيان موجز يجسد جوهر الاستراتيجية

### المرحلة الأولى: تقييم الوضع الراهن

- أ □ قياس خط الأساس للشركة بدقة والتقدم نحو الحالة المستهدفة.
- ب □ التقاط مخاطر المهام الحرجة لتشغيل مقاييس الأعمال.

### المرحلة الثانية: وضع الخطة

- أ □ تطوير المبادرات « من ٤ إلى ٧ مبادرات » و التركيز والالتزام على الموارد.
- ب □ وضع افتراضات « من ٤ إلى ٧ افتراضات » من خلال تحديد العتبات القابلة للقياس الكمي و السماح بتصحيح المسار في الوقت الحقيقي.

### المرحلة الثالثة: التنفيذ وإدارة التقدم

- أ □ وصف الحالة النهائية المرغوبة للشركة.
- ب □ تحديد الأهداف لتحديد متى سيتم الوصول إلى الحالة النهائية.

## 10 استراتيجية خدمة العملاء

- الإجراءات الرئيسية في الاستراتيجية
- حدد قائمة مختصرة من المقاييس لوصف الحالة المستهدفة للوظيفة.
  - وثق الافتراضات الرئيسية.
  - تحدد المبادرات والمعالم الرئيسية المطلوبة للانتقال إلى الوضع النهائي.
  - نقوم بصياغة بيان موجز يجسد جوهر الاستراتيجية

### المرحلة الأولى: تقييم الوضع الراهن

- أ □ قياس خط الأساس للشركة بدقة والتقدم نحو الحالة المستهدفة.
- ب □ النقاط مخاطر المهام الحرجة لتشغيل مقاييس الأعمال.

### المرحلة الثانية: وضع الخطة

- أ □ تطوير المبادرات « من ٤ إلى ٧ مبادرات » و التركيز والالتزام على الموارد.
- ب □ وضع افتراضات « من ٤ إلى ٧ افتراضات » من خلال تحديد العتبات القابلة للقياس الكمي و السماح بتصحيح المسار في الوقت الحقيقي.

### المرحلة الثالثة: التنفيذ وإدارة التقدم

- أ □ وصف الحالة النهائية المرغوبة للشركة.
- ب □ تحديد الأهداف لتحديد متى سيتم الوصول إلى الحالة النهائية.

# الخط الاستراتيجي العامة 11

تتضمن مجموعة أدوات التخطيط الاستراتيجي نهجاً من ٣ مراحل. يمكنك الاستفادة من أدوات التخطيط الاستراتيجي بناءً على خصوصيات مؤسستك:

## المرحلة الأولى: تقييم الوضع الحالي للشركة

- أ □ فريق التخطيط الاستراتيجي
- ب □ المبادئ التوجيهية
- ت □ هيكل الخطة الاستراتيجية
- ث □ المدخلات الرئيسية للخطة الاستراتيجية
- ج □ خطة مشروع التخطيط الاستراتيجي.

## المرحلة الثانية: تحديد الخطة الاستراتيجية

- أ □ تحليل السوق.
- ب □ تحليل المنافسين.
- ت □ ردود فعل العملاء.
- ث □ فريق تحليلات بيانات الشركة.
- ج □ ردود فعل الموظفين.
- د □ ردود الفعل التنفيذية.
- ذ □ تحليل SWOT

## المرحلة الثالثة: التنفيذ وإدارة التقدم

- أ □ الرسالة والرؤية والقيم.
- ب □ الأهداف الاستراتيجية الرئيسية.
- ت □ خريطة الاستراتيجية.
- ث □ بطاقة الأداء المتوازن ومؤشرات الأداء الرئيسية.
- ج □ المبادرات المحتملة للوصول إلى الأهداف الاستراتيجية.
- د □ النماذج المالية.
- هـ □ تحديد أولويات المبادرات.
- د □ خارطة طريق الأعمال وخطة المبادرات التفصيلية.
- ذ □ تنفيذ الخطة الاستراتيجية.

# 12 استراتيجية التشغيل و الهيكل التنظيمي

تتضمن مجموعة أدوات التشغيل و الهيكل التنظيمي نهجاً من ٣ مراحل. يمكنك الاستفادة من أدوات التشغيل و الهيكل التنظيمي بناءً على خصائصات مؤسستك:

## المرحلة الأولى: إجراء دراسة حالة من أجل التغيير

- أ فرصة عمل والحل المقترح
- ب أهداف المشروع ونطاقه ونهجه
- ت مخرجات المشروع ونتائج الأعمال
- ث التوافق الاستراتيجي
- ج التبعيات والقيود
- ح تقييم المخاطر والتخفيف من حدتها
- خ تغيير تقييم الأثر
- د تكاليف المشروع
- ذ الفوائد
- ر صافي القيمة الحالية
- ز عوامل النجاح الرئيسية ومؤشرات الأداء الرئيسية

## المرحلة الثانية: تقييم الوضع الحالي وتصميم الوضع المستقبلي

- أ قدرات الشركة
- ب الهيكل والحوكمة
- ت إدارة الموارد البشرية
- ث عمليات التشغيل
- ج التكنولوجيا المتبعة
- ح ثقافة الشركة

## المرحلة الثالثة: تحديد وتنفيذ خارطة الطريق

- أ خارطة الطريق للوصول إلى الحالة المستهدفة
- ب حوكمة البرامج والمشاريع
- ت بدء المشروع
- ث تنفيذ المشروع
- ج تقييم ما بعد المشروع

# 13 خطط الأعمال وريادة الأعمال

تتضمن مجموعة أدوات خطة العمل وريادة الأعمال منهجاً من ٦ مراحل لمساعدتك في بناء وإدارة وتوسيع نطاق عملك الخاص:



# 14 استراتيجية الاندماج و الاستحواذ

تتضمن مجموعة أدوات خطة العمل وريادة الأعمال منهجاً من ٦ مراحل لمساعدتك في بناء وإدارة وتوسيع نطاق عملك الخاص:



# 15 استراتيجيات التغيير وإدارة المشاريع

تتضمن مجموعة أدوات استراتيجيات التغيير وإدارة المشاريع منهجاً من 2 مراحل لمساعدتك على إجراء التغيير التنظيمي لمؤسستك:

1



# 15 استراتيجية التغيير وإدارة المشاريع

تتضمن مجموعة أدوات استراتيجية التغيير وإدارة المشاريع منهاجاً من ٣ مراحل لمساعدتك على تحديد وتنفيذ مشاريعك بفعالية وكفاءة:

2

## بناء حالة العمل والنموذج المالي

- أ فرصة عمل والحل المقترح
- ب أهداف المشروع ونطاقه ونهجه
- ج مخرجات المشروع ونتائج الأعمال
- د التوافق الاستراتيجي
- هـ التبعيات والقيود
- و تقييم المخاطر والتخفيف من حدتها
- ز تغيير تقييم الأثر
- ح تكاليف المشروع
- ط الفوائد
- ي صافي القيمة الحالية
- ك عوامل النجاح الرئيسية ومؤشرات الأداء الرئيسية

## بدء المشروع

- أ ميثاق المشروع
- ب تحديات المشروع وعوامل النجاح الرئيسية.
- ج مصفوفة RACI
- د تحليل أصحاب المصلحة

## تحديد وتنفيذ خطة المشروع

- أ خطة مشروع عالية المستوى
- ب خطة المشروع التفصيلية
- ج تقرير تقييم ما بعد المشروع

03

أعمالنا

ادارة قسم الاستثمار

LOAD COMPANY  
STRATEGY PLAN  
2022 - 2024

الخطة الاستراتيجية  
العامة لشركة لود  
٢٠٢٢ - ٢٠٢٤

تنشيط Windows  
العمل إلى الامتدادات تون

الخطة الاستراتيجية  
لشركة عالم التمويل للتجارة  
٢٠٢٢ - ٢٠٢٤

تنشيط Windows

ركامية  
فوق الحساب

تأسيس وتطوير وحدة الاتصال التواصل

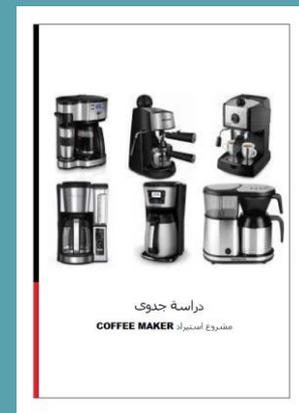


مقدم ل: شركة مراكز الاتصال

تنشيط Windows  
العمل إلى الامتدادات تون

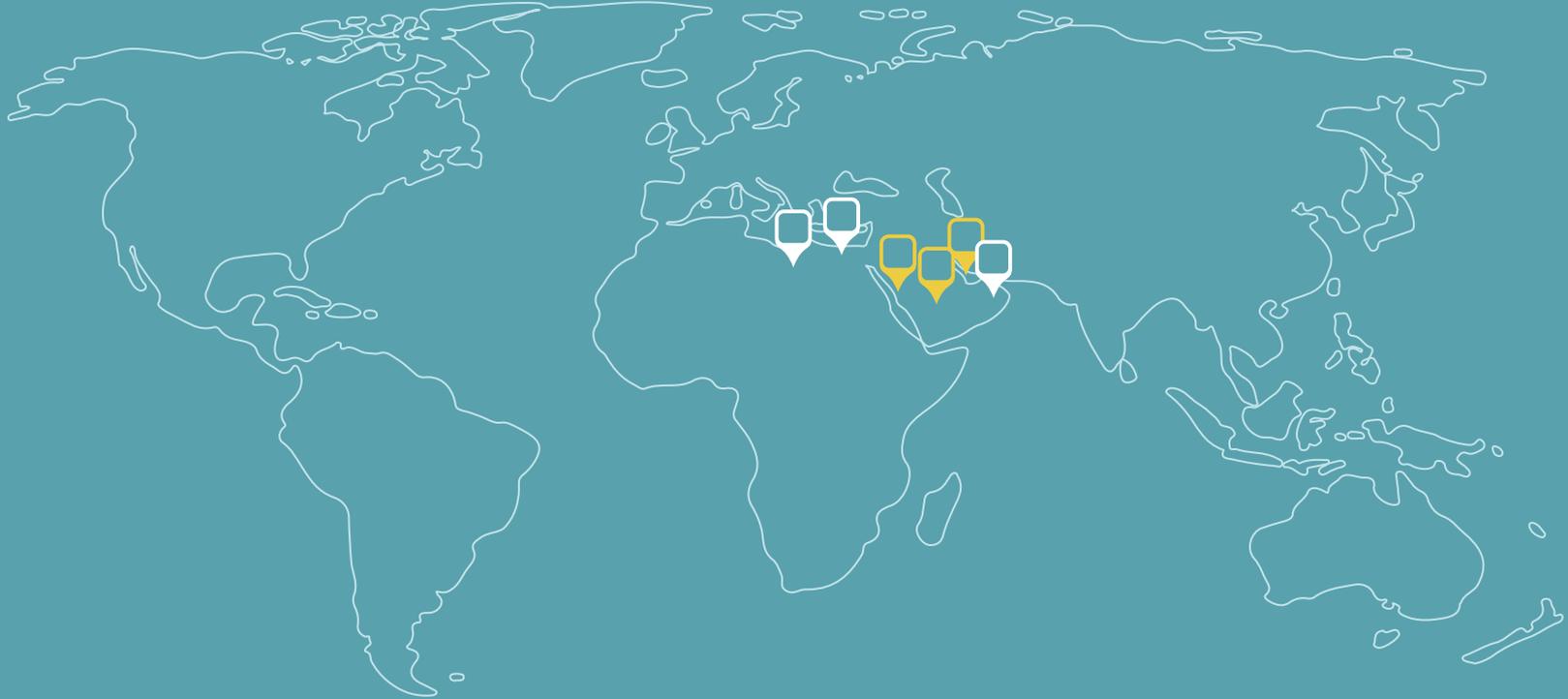
www.rakamib.com

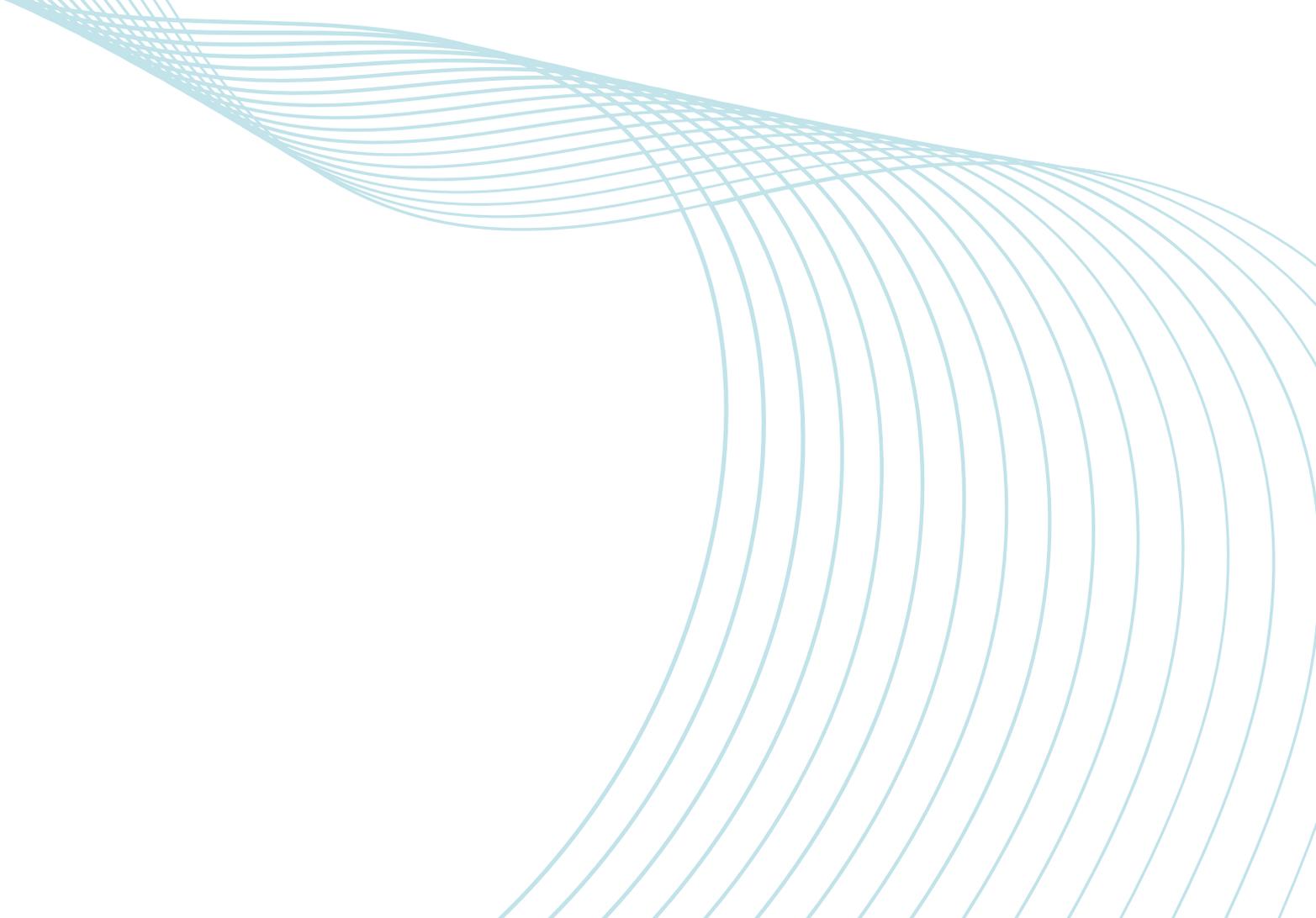
2021





# Our Projects





04

ماذا قال عنا عملاءنا؟

#### شارك التقييم



#### مكتل إعداد سياسات خاصة بالشركة

أعمال وخدمات استشارية ٥ منذ 9 أيام و 13 ساعة

الاحترافية بالتعامل

التواصل والمتابعة

جودة العمل المسلم

الخبرة بمجال المشروع

التسليم في الموعد

التعامل معه مرّة أخرى

سعد محمد



صاحب المشروع ٥ منذ 9 أيام و 13 ساعة

تعامل جدا راقى ومميز في عملية التواصل ومتابعته عمله

#### شارك التقييم



#### مكتل دراسة جدوى لاستيراد 1000 حبة مأكينة تحضير قهوة أمريكية

أعمال وخدمات استشارية ٥ منذ شهر و 12 ساعة

الاحترافية بالتعامل

التواصل والمتابعة

جودة العمل المسلم

الخبرة بمجال المشروع

التسليم في الموعد

التعامل معه مرّة أخرى

ماجد عبدالله



صاحب المشروع ٥ منذ شهر و 12 ساعة

شخص دقيق ويعرف كيف يعمل دراسة ممتازة

#### شارك التقييم



#### مكتل خطة عمل لشركة برمجيات

أعمال وخدمات استشارية ٥ منذ 6 أيام و 5 ساعات

الاحترافية بالتعامل

التواصل والمتابعة

جودة العمل المسلم

الخبرة بمجال المشروع

التسليم في الموعد

التعامل معه مرّة أخرى

Mohamed Shilbik



صاحب المشروع ٥ منذ 6 أيام و 5 ساعات

شكرا جزيلاً لمجهودك وعلمك

#### شارك التقييم



#### مكتل دليل شئون الموظفين والموارد البشرية، دليل التوريدات والمشتريات، دليل مالي ومحاسبي للشركات الخ

أعمال وخدمات استشارية ٥ منذ 12 يوما و 4 ساعات

الاحترافية بالتعامل

التواصل والمتابعة

جودة العمل المسلم

الخبرة بمجال المشروع

التسليم في الموعد

التعامل معه مرّة أخرى

إحمد محمد باشماخ



صاحب المشروع ٥ منذ 12 يوما و 4 ساعات

شخص خلوي جدا

امين بعمله

صادق بالتعامل

مخلص و قدره كبيره بتخصصه

#### شارك التقييم



#### مكتل

أعمال وخدمات استشارية ٥ منذ 6 أشهر و 19 يوما

الاحترافية بالتعامل  
التواصل والمتابعة  
جودة العمل المسلم  
الخبرة بمجال المشروع  
التسليم في الموعد  
التعامل معه مرة أخرى

#### شهده الدوسري



صاحب المشروع ٥ منذ 6 أشهر و 19 يوما

ممتاز ورائع كل الشكر

#### شارك التقييم



#### مكتل

أعمال وخدمات استشارية ٥ منذ 6 أشهر و 11 يوما

الاحترافية بالتعامل  
التواصل والمتابعة  
جودة العمل المسلم  
الخبرة بمجال المشروع  
التسليم في الموعد  
التعامل معه مرة أخرى

#### Amr jassir



صاحب المشروع ٥ منذ 6 أشهر و 11 يوما

خبرة ممتازة و تعامل محترف و بأذن الله لنا تعامل اخر قريباً

#### شارك التقييم



#### مكتل

أعمال وخدمات استشارية ٥ منذ 7 أشهر و 11 يوما

الاحترافية بالتعامل  
التواصل والمتابعة  
جودة العمل المسلم  
الخبرة بمجال المشروع  
التسليم في الموعد  
التعامل معه مرة أخرى

#### Salem Alobathany



صاحب المشروع ٥ منذ 7 أشهر و 11 يوما

تم التعامل مع المستشار بتأسيس نظام مالي وتم تقديمه لنا بشكل كامل وايضا قدم لنا نظام إداري محكم بشكل قوي

#### شارك التقييم



الاحترافية بالتعامل  
التواصل والمتابعة  
جودة العمل المسلم  
الخبرة بمجال المشروع  
التسليم في الموعد  
التعامل معه مرة أخرى

Pro Manage Group



صاحب المشروع منذ شهرين و 29 يوما

مشغفهم ومحترم ومثقل

#### مكمل خطة عمل وتشغيل مشروع او عمل خيري اسمه حفظ النعمة

أعمال وخدمات استشارية منذ شهرين و 29 يوما

#### شارك التقييم



الاحترافية بالتعامل  
التواصل والمتابعة  
جودة العمل المسلم  
الخبرة بمجال المشروع  
التسليم في الموعد  
التعامل معه مرة أخرى

Mohammed Eljazzar



صاحب المشروع منذ شهرين و يوم

أنا سعيد جدا أستاذ Mohammed hassounah بأنا أعدت لي هذه الدراسة الدقيقة فأتت امتياز بالاحترافية والدقة والالتزام بالمواعيد المحددة وعلى دراية كاملة بما تقوم به ،

مشكرا جدا وأن شاء الله نتقابل في عمل آخر بأذن الله تعالى

#### مكمل دراسة جدوى ووضع خطة عمل للمشروع

أعمال وخدمات استشارية منذ شهرين و يوم

#### شارك التقييم



الاحترافية بالتعامل  
التواصل والمتابعة  
جودة العمل المسلم  
الخبرة بمجال المشروع  
التسليم في الموعد  
التعامل معه مرة أخرى

Ahmed Taleb



صاحب المشروع منذ 5 أشهر و 7 أيام

الاستاذ محمد من الأشخاص الذين الممكثين في عملهم وادابهم  
انصح بالعمل معه مرة أخرى  
الف شكر على ما قدمته لي

#### مكمل الدارة الاستراتيجية

أعمال وخدمات استشارية منذ 5 أشهر و 7 أيام

#### شارك التقييم



الاحترافية بالتعامل  
التواصل والمتابعة  
جودة العمل المسلم  
الخبرة بمجال المشروع  
التسليم في الموعد  
التعامل معه مرة أخرى

سلطان محمد



صاحب المشروع منذ 4 أشهر و 27 يوما

ممتاز واحترافي جدا

#### مكمل دراسة لإنشاء قسم استثمار

أعمال وخدمات استشارية منذ 4 أشهر و 27 يوما

05

شركاء النجاح



مع الشكر

