

ماذا تعرف عن

تطوير الاعمال؟

طارق الحسن



@tfalhasan



talhasan.com

الفهرس

ما هو تطوير الاعمال

مفاهيم تطوير الاعمال

استراتيجيات تطوير الاعمال

مراحل عملية تطوير الاعمال

1

2

3

4

طارق الحسن

[in](#) [@tfalhasan](#)

ما هو

تطوير الاعمال ؟

طارق الحسن

[in](#) [t](#) @tfalhasan

ماذا تعرف عن تطوير الاعمال

يعتبر قسم تطوير الأعمال

من أهم الإدارات الموجودة في المنشآت حيث يركز هذا القسم على مساعدة المنشأة على النمو وتطوير وإنشاء قاعدة عملاء ومستخدمين جدد للمنشأة ، ونظرًا لأهمية هذه الإدارة ، في هذا التقرير ، سنناقش أهمية مدير تطوير الأعمال وأهم المسؤوليات التي يحتاج توليها.

مساهمة فريق

تطوير

الاعمال

يساهم فريق تطوير الأعمال

في أي منشأة في تحقيق الأهداف سواء كانت أهداف إستراتيجية او تشغيلية للمنشأة من خلال تطوير الفرص والمبادرات النوعية لتحقيق الأثر المنشود على القطاع .

والهدف الرئيسي هو تحديد فرص عمل جديدة, ويعتمد على طبيعة العمل المحددة للمنشأة . ولا بد أن تبحث عن أسواق و شراكات جديدة و طرق جديدة لدخول الأسواق الحالية , بمنتجات أو خدمات جديدة لتلبية احتياجات الأسواق الحالية بشكل أفضل. لذلك , يُتوقع منك الاستفادة من هذه الفرص لزيادة الدخل.

ومن خلال حضور المعارض والمؤتمرات , والاتصال بالعملاء المحتملين والرد عليهم , يكمن تطوير العلاقة والبدء في عملية تعزيز سبل التعاون المشتركة بالكشف عن الفرص لتحسين مستويات الخدمة.

طارق الحسن

[in](#) [@tfalhassan](#)

مفاهيم

تطوير الاعمال ؟

طارق الحسن

[in](#) [t](#) @tfalhasan

مفاهيم تطوير الأعمال

إن تطوير الأعمال هو خلق قيمة طويلة الأجل للمنشأة من العملاء والأسواق والعلاقات.

وينتج من جمع تلك القيم في تطوير الأعمال في معرفة كيفية دمجها معًا لخلق فرص للنمو.

■ قيمة طويلة الأجل

تكون "القيمة" هي النقد أو المال أو الأصول لأي منشأة. وتكون عبارة عن خلق فرص مستدامة وتكون هي الطريق المثالي للنمو.

■ العملاء

هم الأشخاص الذين يدفعون لك مقابل خدماتك أو منتجاتك ومن الممكن ان لا يحتوي منتجك على الميزات التي يبحث عنها العميل وهنا يكمن عملك كمطور أعمال **بالتحور** حول نقاط الألم للعميل لإيجاد الحل أو المشكلة أو تطوير المنتج أو الخدمة بما يتناسب مع متطلبات واحتياجات العميل .

■ الأسواق

يتواجد بها العملاء وتحدد بالتركيبة السكانية وأنماط الشراء والحياة وهي احد اهم الركائز في الوصول الى العملاء عن طريق خلق فرص جديدة

■ العلاقات

الاحترام , الثقة والمصلحة المتبادلة هي اساس العلاقة لمطور الاعمال ويعد بناء وإدارة العلاقات القائمة والجديدة على الثقة والاحترام والتقدير المتبادل لقيمة كل منهما أمرًا أساسيًا لتمكين استمرارية القيمة على المدى الطويل.

استراتيجيات

تطوير الاعمال ؟

طارق الحسن

[in](#) [t](#) @tfalhassan

استراتيجيات تطوير الأعمال

بشكل عام فإن اختيار الاستراتيجية الانسب تعتمد على العديد من الامور
ومن أهمها :

▪ **وضع المنشأة الحالي**
من خلال (تحليل نقاط القوة والضعف والفرص والمخاطر).

▪ **التواصل**
من خلال توطيد العلاقات وتطويرها

▪ **توقعات النمو**
من خلال معرفة الخطة الاستراتيجية ورؤية ورسالة المنشأة

▪ **طبيعة العمل**
من خلال تقييم طبيعة عمل المنشأة ومجالاتها

▪ **قيادة الفكر**
عن طريق جعل اعمالك مرئية للعملاء المحتملين

▪ **التكاليف والخيارات المحتملة لخفضها**
من خلال معرفة قدرة تحمل المنشأة للموارد

مراحل عملية

تطوير الاعمال ؟

طارق الحسن

[in](#) [t](#) @tfalhasan

مراحل عملية تطوير الاعمال

من اجل الوصول الى تطوير ناجح وفعال وتمكين فريق تطوير الاعمال من اعلى مراحل النضج للمنشأة لابد من ان تتضمن عملية التطوير الى مراحل عدة ومن أهمها :

1 تحليل الوضع الحالي

من خلال فهم البيئة الداخلية والخارجية للمنشأة بهدف تحديد الدوافع الرئيسية للتغيير، وتحديد الفرص والتهديدات التي قد تواجه المنشأة وتحديد نقاط القوة والضعف بكل وضوح وتقييم المشاكل الرئيسية وتحديد أولوياتها وتحليل للاستراتيجية الحالية ومن الممكن الاستعانة بهذه الأدوات الرئيسية لتحديد مدى نجاح الاستراتيجية الحالية :

▪ **مخطط سلسلة القيمة لبورتر**
Porters Value Chain Diagram

▪ **التحليل الرباعي**
SWOT

▪ **الكفاءات الأساسية**
Core Competencies

▪ **تحليل بيستل**
P.E.S.T.L.E

▪ **نموذج ماكنزي**
The McKinsey 7s

▪ **نموذج بورتر**
Porters Five Forces

▪ **تحليل دورة الحياة**
The Lifecycle Analysis

مراحل عملية تطوير الاعمال

من اجل الوصول الى تطوير ناجح وفعال وتمكين فريق تطوير الاعمال من اعلى مراحل النضج للمنشأة لابد من ان تتضمن عملية التطوير الى مراحل عدة ومن أهمها :

الخيارات الإستراتيجية

هنا يتم تحديد ما إذا كانت الاستراتيجية الحالية تعالج على نحو كاف المشاكل الرئيسية المحددة عن طريق وضع سيناريوهات مستقبلية بهدف تحديد ما يمكن أن يحمله المستقبل على نحو معقول ومن الممكن الاستفادة من قرارات بورتر الإستراتيجية على اختيار الاستراتيجيات العامة التي ستعتمدها الشركة لتحسين أدائها التنافسي واكتساب ميزة تنافسية،

وتشمل قرارات بورتر الإستراتيجية :
Porters Generic Strategies

▪ استراتيجية التركيز
Focus Strategy

▪ استراتيجية قيادة التكلفة
Cost Leadership Strategy

▪ استراتيجية التمايز
Differentiation Strategy

مراحل عملية تطوير الاعمال

من اجل الوصول الى تطوير ناجح وفعال وتمكين فريق تطوير الاعمال من اعلى مراحل النضج للمنشأة لابد من ان تتضمن عملية التطوير الى مراحل عدة ومن أهمها :

3 تقييم الخيار الاستراتيجي

هنا يتم تقييم الاختيار من وجهة نظر عملية عن طريق البحث في كيفية تلائم الإستراتيجية المتوقعة مع الظروف التي تواجهها الشركة وما إذا كانت الشركة تستفيد من نقاط قوتها إلى أو تتجنب نقاط الضعف .

ومن الممكن الاستعانة بنموذج **جونسون أند شولز** الذي يقترح مرحلتين لاتخاذ القرار الاستراتيجي هما:

1. وضع قائمة مختصرة بالخيارات الاستراتيجية المناسبة.
2. تقييم هذه الخيارات لتحديد مدى ملاءمتها وجدواها.

مراحل عملية تطوير الاعمال

من اجل الوصول الى تطوير ناجح وفعال وتمكين فريق تطوير الاعمال من اعلى مراحل النضج للمنشأة لابد من ان تتضمن عملية التطوير الى مراحل عدة ومن أهمها :

4 تنفيذ الإستراتيجية

هنا يتم وضع الاستراتيجية في جانب التنفيذ ويتم مراقبة الأداء للتأكد من فعالية الاستراتيجية المحددة وأنها تضمن الاستمرارية للمنشأة ومن الأدوات التي قد تساعد المنشأة في مرحلة تنفيذ الاستراتيجية :

- تخطيط الفريق
Team Planning
- تخطيط المشروع
Project Planning
- إدارة التغيير
Managing Change

- نموذج ماكينزي
The McKinsey 7s
- أساليب القيادة
Leadership
- الجداول الزمنية
Timescales

شكرا لكم

طارق الحسن



@tfalhasan



talhasan.com