



GROWTH  
BYTES

# كتيب تطوير خطة نمو المبيعات الاستراتيجية

طوّر شركتك!

تعمل الخطة الاستراتيجية على ضمان تحقيق أهداف الشركة، فهي الطريق الذي تسلكه الشركة لتحقيق ما تصبو إليه من أهداف وبالتالي الاقتراب نحو تحقيق الرؤية، وهي كذلك التوجه الخاص بالشركة الذي يساعدها على اتخاذ القرارات الحيوية وقبول أو رفض توجه ما. ويأتي هذا الكتيب لمساعدة الشركة على المفاهيم الرئيسية الضرورية لبنائها وتمهيد الطريق لتفعيلها.

يعمل هذا الكتيب على شكل مجموعة من الأسئلة التي يتوجب على صاحب العمل إجابتها لتضمين نتائج تلك الإجابات في صياغة استراتيجية الشركة.

يندرج تحت إطار العمل الخاص بالاستراتيجية كل مما يلي: إجراء تحليل للبيئة الداخلية وبيئة العمل الخارجية، ومن ثم إجراء التحليل الرباعي الذي يحول نتائج التحليل الداخلي والخارجي إلى نقاط قوة أو ضعف أو فرض أو مخاطر وتحديات، ومن ثم وضع الأهداف الاستراتيجية في ضوء التحليل الرباعي، وبعدها اختيار التوجه الاستراتيجي الأنسب لتحقيق معظم أو كل تلك الأهداف، وفي النهاية وضع خطة تطبيق للخطة الاستراتيجية وتوزيع المهام والمسؤوليات على فريق العمل.

يرجى العمل على تنفيذ متطلبات هذا الكتيب بما يساهم في بناء استراتيجية الشركة وبالتالي تطوير عملها.

# التحليل الخارجي



يرتبط التحليل الخارجي ببيئة العمل الخارجية وكافة العوامل المؤثرة بشكل مباشر أو غير مباشر، سلبيًا أو إيجابًا على أعمال الشركة وتشمل ما يلي:

- العوامل العامة: السياسية والاقتصادية والاجتماعية والتكنولوجية والبيئية والقانونية
- عوامل متعلقة بالقطاع: المنافسين وقوة الموردين والعملاء وسهولة دخول منافسين جدد أو سهولة التحول لمنتجات بديلة
- عوامل خارجية مباشرة: مورديها أو عملائها أو دائنيها

التحليل الخارجي: (يرجى تحديد العوامل العامة التي قد تؤثر على عملك بشكل مباشر أو غير مباشر على أن لا تزيد عن 5-8 نقاط). أمثلة على العوامل العامة:

- ضعف القوة الشرائية
- التوتر السياسي في بعض دول المنطقة
- القوانين الجاذبة أو الطاردة للاستثمار (حسب نظرة الشركة لهذا الأمر)
- ضعف النمو الاقتصادي بشكل عام

- الوضع الوبائي (قد يكون إيجابيا أو سلبيا حسب طبيعة عمل الشركة)
- الاستقرار السياسي في الدولة
- ارتفاع نسبة الشباب بين السكان (قد يكون إيجابيا أو سلبيا حسب طبيعة عمل الشركة)
- اقتطاع نسب عالية للضرائب والضمان الاجتماعي
- اعتماد الكثير على منصات التواصل الاجتماعي (قد يكون إيجابيا أو سلبيا حسب طبيعة عمل الشركة)

- كثرة المنتجات البديلة (مثال: التابلت يعتبر منتجا بديلا عن اللابتوب لطلبة المدارس)
- ضعف معرفة العملاء بالمنتجات والخصائص
- كثرة المنافسين ومنافستهم على الأسعار أكثر من الجودة
- تمسك الموردين بشروطهم وصعوبة مفاوضاتهم



التحليل الخارجي: (يرجى تحديد العوامل المباشرة التي قد تؤثر على عملك بشكل مباشر أو غير مباشر على أن لا تزيد عن 5-8 نقاط). أمثلة على العوامل المتعلقة الخارجية المباشرة:

- سهولة الحصول على التسهيلات البنكية
- ولاء العملاء للشركة
- علاقات طويلة الأمد مع الموردين
- توفر الخبرات التي تحتاجها الشركة في سوق العمل