

## خطوات تطوير المؤسسة

وضَّح الخطوات التالية لتطوير المؤسسة ومنتجاتها والشروط التي يجب تحقيقها لذلك (مثل التمويل والعاملين والتنظيم... إلخ). واذكر النقاط التالية:

❖ **خِطِّط إنجاز فكرتك الجديدة:** اشرح خطة عملية الإنجاز والمعدات اللازمة لذلك. بيِّن أيضاً ما هي الاستطاعات وإمكانيات التوسع اللازمة للوصول إلى حجم الإنتاج الذي تطمح إليه.

❖ **المنتجات البديلة، توسعة مجال استطاعتك:** عليك أن تبين هنا، أيّاً من منتجاتك الحالية ستستبدله بالمنتجات الحديثة ومتى. ما هي عمليات التطوير الضرورية والآلات أو المعدات التي يجب تركيبها. واطرح أيضاً على سبيل المثال ما هي المنتجات أو الاستخدامات الجديدة التي يمكن أن تُستحدث على أساس تقنية فكرتك الجديدة.

❖ **مخطط خطوات تطوير المؤسسة:** اشرح خطوة بخطوة متى وكيف ستتم الإنجازات ومتابعة تطوير نشاطاتك أو توسعتها. بين الخطوات المستقبلية لتطوير المؤسسة.

### أسئلة حول الإنجازات:

- ❖ لِمَ تُصنَع بنفسك، ولماذا لا تقوم بالتصنيع بنفسك في بعض الحالات ؟
- ❖ ما هي طريقة التصنيع، وما هي معدات الإنتاج التي لديك أو التي تنوي استخدامها؟
- ❖ ما نسبة ما تصنعه بنفسك من كامل المنتج؟
- ❖ ما استطاعة التصنيع لديك؟ ما عدد القطع التي تنوي تصنيعها؟
- ❖ ما قيمة التمويل اللازم لمعدات التصنيع، أو لتوسعة الاستطاعة الحالية؟
- ❖ ما هي الإجراءات التي ستتخذها لضمان جودة الإنتاج؟

### أسئلة حول تأمين المواد الأولية والسياسة اللوجستية:

- ❖ ما هي المواد الأولية أو القطع التي تستأجرها من موردين؟ كيف تبدو هيكلية الموردين لديك؟
- ❖ ما حجم المستودعات الذي تخطط له؟

### أسئلة حول متابعة التطوير:

- ❖ متى ستستبدل منتجاتك الحالية بالمنتجات الجديدة؟
- ❖ ما هي الخيارات والتطورات التالية التي تخطط لها؟
- ❖ ما هي المنتجات أو الاستخدامات الأخرى التي يمكن أن تشتق على أساس تقنيته؟
- ❖ هل تحقق الشروط الفنية والعمالية لتطوير منتجات جديدة؟ وكيف يمكن تأمين التمويل؟
- ❖ كم عدد العاملين الذين تحتاجهم، وما هي الخبرات والمؤهلات التي يجب أن يحضروها معهم؟

## 💡 مثال حي: شركة ترفلر شيك المساهمة:

تخطط شركة ترفلر شيك المساهمة كي يصبح لديها خلال ثلاث سنوات عرض كامل على صفحتها الخاصة من الإنترنت. بحيث يستطيع الزبون وبكبسة زر اختيار مسار رحلة خاصة في أوروبا ونقاط أخرى بعيدة. وذلك من خلال شبكة من عارضي الرحلات المتنوعة. تقوم شركة ترفلر شيك بإجراء الحجوزات الإفرادية وتقديم للزبون عرضاً شاملاً.

كما تخطط الشركة لشراء مزود خدمة إنترنت خاص مع بداية العام الثالث، وذلك كي لا تضطر للاعتماد على مزود خدمة آخر. وتقوم في البداية بتأجير الطاقات الفائضة إلى مؤسسات أخرى.

ومن المخطط أيضاً إتمام إنشاء مركز الحجز الهاتفي مع نهاية السنة الرابعة. ستبدأ الشركة عملها بعدد محدود من الموظفين ( ثلاثة إلى خمسة فقط)، ثم تتم زيادتهم بالتدريج حسب حاجة المركز.

تأمل الشركة بأن يصل رقم الأعمال إلى عشرة ملايين مارك مع نهاية السنة الثالثة، وإلى عشرين مليوناً بعد خمس سنوات.

يفكر المؤسسون بتوسعة نطاق العروض لتشمل دولاً أوروبية أخرى بدأ بالدول الناطقة بالألمانية (سويسرا والنمسا). وسيكون بالإمكان مشاهدة عروض شركة ترفلر شيك، على كل كمبيوتر في جميع أنحاء العالم، ما دام متصلاً بشبكة الإنترنت. كما يمكن للزبون مشاهدة العروض المختلفة باللغة التي يشاء.

ويبقى الهدف الأساسي هو سوق ألمانيا؛ لأنها هي المجال الأوسع والأكثر تنوعاً.