



جامعة الجميع الذكية
EVERYONE'S SMART UNIVERSITY

Everyone's Smart University

Project (Spring 2021)

Student Name	سلطان إبراهيم حسين شافعي	اسم الطالب
Students I.D	2021200872	الرقم الجامعي

Section
Course
Master

(PMG506)

--

Code
Thursday

Date
18 / 03 / 2021.

Advanced project Management

Instructions:

المشروع: the Project

مشروع تسويق منتجات خدمات الاتصال والانترنت: *Project of marketing communication services products and the Internet*

(a) Overview. نظرة عامة

مشروع شركة (HUC) شريك أعمال شركة زين السعودية : الغرض من هذا المشروع هو تسويق منتجات الاتصال وخدمات الانترنت لشركة زين السعودية .

(b) Objectives or Scope الأهداف أو النطاق:

الهدف من هذا المشروع: أن تكون شركة (HUC) الشريك الأول لشركة زين السعودية لتسويق منتجاتها.

نطاق المشروع: النطاق هي المرحلة الثانية في عملية إدارة نطاق المشروع. ونجاح المشروع يعتمد على هذه المرحلة حيث أنه يساعد على تحسين دقة تقديرات الوقت والتكلفة والموارد ويحدد أيضاً خط أساس لقياس الأداء ومراقبة المشاريع، ويساعد التعريف الجيد للنطاق في التواصل وفهم مسؤوليات العمل بشكل أفضل.

تشتمل الأدوات والتقنيات المستخدمة في تحديد النطاق على آراء الخبراء، وتحليل المنتج، وتحديد البدائل وورش عمل لتسهيل العمل. والمخرجات الأساسية لتعريف النطاق هي بيان لنطاق المشروع وتحديثات على وثائق المشروع الموضوع مسبقاً.

تشمل المدخلات الرئيسية لإعداد بيان نطاق المشروع: عقد المشروع، ووثائق المتطلبات والأصول المستخدمة في عمليات الشركة مثل السياسات والاجراءات المتعلقة ببيانات النطاق وكذلك ملفات المشروع والدروس المستفادة من مشاريع مماثلة سابقة.

إدارة النطاق Scope Management



(c) General Approach النهج العام:

في هذا المشروع نعتد بشكل مباشر على التسويق الميداني أو الاتصال التسويقي للمنشآت التي نستهدفها في المملكة ونعتد بشكل مباشر على Client account manager (CAM) .

❖ كمدبر المشروع اضع الأسس الرئيسية والاولوية بالتكلفة المباشرة للمشروع، والسيطرة على التكلفة ومراقبتها سيزداد ليضم المزيد من المناطق غير التقليدية في مجال مراقبة التكلفة والسيطرة عليها. وفي المستقبل سيكون المتوقع أن المزيد والكثير من المساهمات في التكلفة غير المباشرة ونفقات المشروع.

المدة الزمنية للمشروع: 5 سنوات قابله للديمومة

(d) وصف الاستراتيجيات التي سيتم وضعها للحفاظ على التواصل مع أعضاء الفريق.



أولاً: بناء الثقة والحفاظ عليها Build confidence and maintain

ثانياً: ثقة قائد الفريق بأعضاء الفريق The team leader has confidence in the team members

ثالثاً: ثقة أعضاء الفريق فيما بينهم Team members trust among themselves

رابعاً: تطوير العلاقات Developing relationships

خامساً: استخدام تطبيقات وأدوات إدارة الفريق The use of applications and tools team management

- Plan, Do, Check and Act ، (التخطيط، التطبيق، التحقق ثم الشروع في العمل).

❖ تمثل كل مرحلة من هذه المراحل دعامة وركناً لهذه الأداة من أدوات الإدارة، والتي تُستخدم في تحقيق المبيعات.

التخطيط لإدارة النطاق
Plan Scope Management



- **التخطيط Plan:** نعتمد في مشروع تسويق خدمات الاتصال والانترنت لقطاع الاعمال B2B وتحديد النطاق الجغرافي خلال العام الأول من المشروع / في البداية سوف يتم البدء بأرقام تصاعديه في (الأهداف البيعية) أدناه مثال بسيط لتوزيع الأهداف على مدار عام كامل

Month1	Month2	Month3	Month4	Month5	Month6	Month7	Month8	Month9	Month10	Month11	Month12	
50,000	50,000	50,000	50,000	60,000	80,000	80,000	90,000	90,000	100,000	100,000	100,000	900,000
125,000	125,000	125,000	125,000	150,000	200,000	200,000	225,000	225,000	250,000	250,000	250,000	2,250,000

- **التطبيق Do:** عدد الأفراد الذين يحققون هذه الأرقام تمثل نسبه 2.5 من المرتب الشهري للموظف على أن يتم تحقيق الهدف البيعي. مثال: موظف راتبه 6000 ريال سعودي يقوم بتحصيل نسبه مبيعات 15000 ريال سعودي ويتم تحصيلها من شريك الاعمال بنسبه 250% بقيمة 37500 ريال سعودي.

Zain project commission				
Salary 2.5	monthly target	Commission		
3	15,000			
Probe rate	100%	120%	150%	200%
Commission rate	0%	5%	10%	15%

- **التحقق Check:** في هذه المرحلة نهاية كل شهر ميلادي يتم التحقق من المبيعات الفعلية Actual sales لكل موظف، وبناء عليه يكون الموظف على تواصل مباشر مع العميل خلال فتره 6 اشهر على السداد collecting حتى تضمن تحقيق الرقم الفعلي المخطط له .

- الشروع في العمل Act: في هذه المرحلة بعد عام من الشروع في المشروع يتم مراجعته جميع الأدوات التي تم تطبيقها بالشكل الصحيح لبيان استمرارها أو مراجعتها وإيجاد الحلول المناسبة لها.

(e) الأنشطة والخدمات التي نعمل عليها في المشروع : هي بيع تسويق وبيع جميع خدمات الاتصال والانترنت كما هو مفصل في الجدول التالي : العميل الجديد نسبه الربح منه 250% - العميل القديم ويحتاج الى تطوير أو إضافة خدمات 150%.

Commission Split		Achievement	Commission Rate - New Customer	Commission Rate - Existing Customer
Voice Packages	Package 30	30 SAR	250%	150%
	Package 60	60 SAR	250%	150%
	Package 100	100 SAR	300%	200%
	Package 180	180 SAR	350%	250%
	Package 350	350 SAR	375%	275%
	Package 750	750 SAR	400%	300%

(f) Project Cost تكلفة المشروع: تعتبر التكاليف التي نعمل عليها في هذا المشروع هي تكاليف تشغيليه Operating costs

Basic Salary	20,000	20,000	20,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	420,000
Housing Allowance	5,000	5,000	5,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	105,000
Transportation Allowance	2,000	2,000	2,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	42,000
Other allowance	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	120,000
Annual Leave	4,167	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4,167
End Of Service	833	833	833	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	17,500
Medical Expenses	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	120,000
GOSI Charges	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	36,000
Cars	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Employee Related	55,000	50,833	50,833	78,667	78,667	78,667	78,667	78,667	78,667	78,667	78,667	78,667	864,667

(g) توزيع المهام بين فرق المشروع:

- صنع الخطة: Making the plan
- الاعتماد على الخبرة والمهارة Reliance on experience and skill
- التوجيه الشامل Comprehensive guidance
- المسؤولية الشخصية Personal responsibility
- الامتنان والتقييم Gratitude and evaluation

(h) Performance monitoring رصد الأداء.



في هذه المرحلة من تقدم المشروع يتابع مدير المشروع والأفراد المعنيين برصد ومتابعه الأداء وتقييم وضع المشروع وكذلك نسبة الإنجاز التي تم تحقيقها ومتابعه أي خطر قد يؤثر تنفيذ الخطة لهذا المشروع ...



(i) الإنهاء للمشروع بالتكامل: Termination by Integration

هذه الطريقة لإنهاء المشروع هي الطريقة الأكثر شيوعاً للتعامل مع إنهاء المشروعات الناجحة والأكثر تعقيداً. فتوزع أملاك المشروع، ومعداته، ومواده، وأفراده، ووظائفه على العناصر الموجودة في المنظمة الأم. وتصبح مخرجات المشروع الذي تم إنجازه جزءاً من نظم التشغيل للمنظمة الأم.

❖ التشريعات التي قد تؤثر على المشروع بما في ذلك الصحة والسلامة، وتشريعات مكافحة التمييز.

- التوزيع الجغرافي للمرافق والموارد.
- معايير الحكومة أو الصناعة (مثلاً: لوائح الهيئات الرقابية، ومدونات السلوك، ومعايير الإنتاج، ومعايير الجودة، ومعايير تنفيذ العمل).
- البنية التحتية (مثلاً: المرافق الموجودة والتسهيلات الرأسمالية).
- الموارد البشرية الموجودة (مثلاً: المهارات والتخصصات والمعرفة).
- إدارة شؤون العاملين (مثلاً: المبادئ التوجيهية للتوظيف والاستبقاء، ومراجعات أداء الموظفين، وسجلات التدريب، و سياسات المكافآت، و الوقت الإضافي، و تتبع ساعات العمل).
- أنظمة تصريحات الأعمال بالشركة.

- أحوال السوق.
- درجة تحمل المخاطر الخاصة بالمعنيين.
- المناخ الاقتصادي
- قنوات الاتصال القائمة في المنظمة.
- قواعد البيانات التجارية في المنظمة.

المراجع:

1- http://baladi-lebanon.org/wp-content/uploads/2016/05/Introduction-to-ME-V4-19-5-2016.pdf
2- http://dr-ama.com/?p=1527
3- https://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A5%D8%AF%D8%A7%D8%B1%D8%A9_%D8%AA%D9%83%D8%A7%D9%84%D9%8A%D9%81%D9%85%D8%B4%D8%B1%D9%88%D8%B9#%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D8%AE%D8%AF%D8%A7%D9%85_%D9%87%D9%8A%D9%83%D9%84_%D8%AA%D9%82%D8%B3%D9%8A%D9%85_%D8%A7%D9%84%D8%B9%D9%85%D9%84
4- http://dr-ama.com/?p=1527
5- <u>Information Technology Project Management, Sixth Edition, Course Technology 2010, Kathy Schwalbe</u>