



جامعة الجميع الذكية
EVERYONE'S SMART UNIVERSITY

Everyone's Smart University

Project (Spring 2021)

Student Name	عامر سعيد الزهراني	اسم الطالب
Students I.D	2021202438	الرقم الجامعي

Course Code	Date	Section
18 / 03 / 2021.	(PMG506)	Thursday
		Master

Advanced project Management

Instructions:

- اخر موعد للتسليم هو يوم الخميس 20-05-2021 في تمام الساعة ٩ مساءً.
- الإجابة متاحة باللغة الإنجليزية أو اللغة العربية مع مراعاة أن تكون المصطلحات العلمية باللغة الانجليزية.
- يتم تسليم المشروع في صيغة ملف pdf مع الالتزام نموذج الجامعة ولن تقبل أي مستندات أخرى.
- يجب مراعاة أقسام البحث الرئيسية (مقدمة Introduction، دراسات علمية سابقة Literature Review، طريقة البحث Methodology، النتائج والمناقشة Results and Discussion ، وأخيراً المراجع References . وان كان هناك ملحقات Appendices يتم إضافتها)
- يجب الالتزام بـ Theme موحد كما يلي:
- حجم الخط 12.
- نوع الخط Arial.
- لون الخط أسود.
- المسافة بين الأسطر 1.5 line spacing
- عدد صفحات البحث (لا يقل عن ثلاث صفحات ولا يزيد عن ست صفحات).

Instructor's Name: Eng. Amaal Aburumman

Project:

You are required to document your role in administering a project. The project may be set in a business, social, sporting, or family environment but must be of a significant size and scale. If you do not have an actual project to write about you may complete the project hypothetically. **This report will be between three to six pages in length.** This is a significant research project.

Your report must address each of the following issues:

1. Identify and describe the purpose, scope, and objectives of the project. **Display this information using an appropriate tool.**
2. Describe how the team is given an outline of the project.
3. Describe the strategies that are going to be set up to maintain communication with the team members.
4. Describe the tools that are going to be used to monitor the goals, time frames or milestones.
5. Identify project milestones and activities. **Display this information using an appropriate tool.**
6. Create a budget and link the costs to the key milestones for a project.
7. Describe how you are going to divide tasks and resources amongst a project team. **Display this information using an appropriate tool.**
8. Briefly describe how the progress will be monitored.
9. How are current project records maintained? Who has responsibility for this? provide some recommendations on how this process could be improved.
10. Describe the current procedure for finalizing projects. Create your own procedure and identify how you will evaluate the success of the project.
11. Legislation that may affect the project including health and safety, and anti-discrimination legislation.

Best of luck...

المشروع:

مطلوب منك توثيق دورك في إدارة مشروع. قد يتم تعيين المشروع في بيئة تجارية أو اجتماعية أو رياضية أو عائلية ولكن يجب أن يكون بحجم مناسب. إذا لم يكن لديك مشروع فعلي لتكتب عنه ، فيمكنك إكمال المشروع افتراضياً. سيتمكن هذا التقرير من ثلاث إلى ست صفحات.

يجب أن يعالج تقريرك كل من القضايا التالية:

1. تحديد ووصف الغرض والنطاق والأهداف من المشروع. اعرض هذه المعلومات باستخدام أداة مناسبة.
2. صف كيف يتم إعطاء الفريق مخططاً تفصيلياً للمشروع.
3. وصف الاستراتيجيات التي سيتم وضعها للحفاظ على التواصل مع أعضاء الفريق.
4. صف الأدوات التي سيتم استخدامها لرصد الأهداف أو الأطر الزمنية أو المعالم.
5. تحديد معالم المشروع والأنشطة. اعرض هذه المعلومات باستخدام أداة مناسبة.
6. إنشاء ميزانية وربط التكاليف بالمعالم الرئيسية للمشروع.
7. صف كيف ستقوم بتقسيم المهام والموارد بين فريق المشروع. اعرض هذه المعلومات باستخدام أداة مناسبة.
8. صف بإيجاز كيف سيتم رصد التقدم.
9. كيف يتم الاحتفاظ بسجلات المشروع الحالية؟ من المسؤول عن هذا؟ تقديم بعض التوصيات حول كيفية تحسين هذه العملية.
10. وصف الإجراء الحالي لإنهاء المشاريع. قم بإنشاء الإجراء الخاص بك وحدد كيفية تقييم نجاح المشروع.
11. التشريعات التي قد تؤثر على المشروع بما في ذلك الصحة والسلامة ، وتشريعات مكافحة التمييز.

مع تمنياتي بالتوفيق..

خطة عمل مشروع محل ورد

- نظرة عامة على المشروع

متجر الزهور هو المكان الذي يُباع فيه الورد للمستهلكين النهائيين، وذلك بعدما تقوم الشركات الكبرى بشرائها من مزارع الورد ثم بيعها إلى المتاجر الصغيرة التي تبيعها بدورها إلى الجمهور، وهناك بعض المتاجر التي تملك مواقع إنترنت لبيع الزهور أونلاين، لكن للأسف الشديد واجهت صناعة الورد والزهور مشاكل كثيرة على مدار السنوات القليلة الماضية، بسبب الظروف الاقتصادية السيئة في الكثير من البلدان، وانخفاض الدخل، بالإضافة إلى المنافسة الشديدة التي أدت إلى تدهور الطلب. كما أنّ توفر الزهور بأسعار منخفضة على الإنترنت أدت إلى تراجع أعداد الشراء من محلات بيع الورد التقليدية.

خطة عمل محل ورد – ملخص تنفيذي

- نظرة عامة على المشروع

يشارك هذا المشروع في إنتاج / زراعة وتجارة الأزهار والورود، وتشمل المنتجات التي تقدمها الشركة رعاية الزهور والتعامل معها، وتصميم الأزهار وترتيبها، وعرضها وتسليمها للعملاء، كما يوفر المشروع إمكانية البيع بالجملة للمحلات الأخرى التي لا تنافس المشروع بشكل مباشر.

بالطبع هناك العديد من محلات بيع الورد الصغيرة والكبيرة المنتشرة في المدينة، لذا قامت الشركة المسؤولة عن دراسة الجدوى بقضاء وقت طويل في دراسة المشروع ووضع خطة العمل، ودراسة السوق لإيجاد عوامل تُميّز المشروع عن المنافسين. وركزت الشركة في مشروعها على تقديم خدمة عملاء متميزة عن الآخرين في المدينة – بالإضافة إلى جوانب مشروع محل ورد الأخرى الواجب توافرها – وكان الهدف من ذلك هو بناء قاعدة عملاء مخلصون للشركة وعلامتها التجارية لتكرار عملية الشراء أكثر من مرة في المستقبل.

- المنتجات

تعمل شركة بيع الورد في هذا القطاع من أجل تحقيق الأرباح، وسوف تبذل قصارى جهدها من أجل توفير مجموعة واسعة من الزهور الطبيعية، وغيرها من المنتجات ذات الصلة للعملاء.

الرؤية

رؤية الشركة هي أن تُصبح مشروع محل ورد رائد في صناعة الزهور بولاية فلوريدا على أن يمتد هذا إلى محلات أخرى في المزيد من المدن والولايات.

• هيكل الأعمال

لن يكون هذا المتجر مُجرّد مشروع محلّ ورد عادي ، بل سيتم اتخاذ أفضل التدابير الممكنة عند إنشاؤه، وذلك عبر تصميم هيكل للأعمال لتنظيم كل شيء ودعم النمو قبل الإطلاق.

في ضوء ذلك، سوف ينقسم الهيكل الإداري للشركة كالتالي:

1. (المدير التنفيذي) المالك
2. مدير المتجر
3. مدير الموارد البشرية
4. مدير التجارة
5. مدير المبيعات والتسويق
6. تقني المعلومات
7. المحاسبين
8. مسؤول خدمة العملاء
9. عمال النظافة

الأدوار والمسؤوليات في مشروع محلّ ورد

المدير التنفيذي

- يزيد من فعالية الإدارة من خلال توظيف المديرين واختيارهم وتوجيههم وتدريبهم وتقديم المشورة لهم وتأديبهم إن لزم الأمر. وأيضًا توصيل القيم والاستراتيجيات والأهداف الخاصة بالشركة، وإسناد المسؤوليات تخطيط ورصد وتقييم نتائج العمل، وتطوير الحوافز وتطوير مناخ تقديم المعلومات والآراء وتوفير الفرص التعليمية.
- إنشاء والتواصل وتنفيذ رؤية المنظمة ورسالتها والاتجاه العام – أي قيادة تطوير وتنفيذ استراتيجية المنظمة الشاملة.

مدير الموارد البشرية

- مسؤول عن الإشراف على حسن سير الموارد البشرية والمهام الإدارية للمنظمة.
- يحافظ على اللوازم المكتبية عن طريق فحص المخزون، ووضع وتسريع الطلبات، وتقييم المنتجات الجديدة.
- يضمن تشغيل المعدات من خلال استكمال متطلبات الصيانة الوقائية، وطلب الإصلاحات.
- تحديث المعرفة الوظيفية من خلال المشاركة في الفرص التعليمية وقراءة المنشورات المهنية والحفاظ على الشبكات الشخصية والمشاركة في المنظمات المهنية.

مدير المتجر

- مسؤول عن إدارة الأنشطة اليومية في المتجر.
- يضمن الاحتفاظ بسجلات مناسبة للبضائع وعدم نفاد المنتجات والمستودعات الخاصة بالمشروع.
- يضمن أن منشأة المتجر في أفضل شكل ممكن والسلع مرتبة بشكل صحيح وسهل تحديد موقعها.

مدير البضائع

- يدير العلاقات مع البائعين وزيارات السوق والتعليم المستمر لفرق الشراء التابعة للشركة.
- يساعد على ضمان جودة ثابتة من كل من الزهور الطبيعية والاصطناعية في محل ورد الخاص بنا.

مدير المبيعات والتسويق

- يدير البحث الخارجي وينسق جميع المصادر الداخلية للمعلومات للاحتفاظ بأفضل عملاء الشركة وجذب عملاء جدد.
- نمذجة المعلومات الديموغرافية وتحليل وحدات التخزين من بيانات المعاملات الناتجة عن عمليات شراء العملاء.
- يحدد ويولي الأولوية ويصل إلى شركاء جدد وفرص العمل وآخرين.

تقني المعلومات

- يدير موقع الشركة.
- يتعامل مع جانب التجارة الإلكترونية في الشركة.
- مسؤولة عن تثبيت وصيانة برامج الكمبيوتر والأجهزة للشركة.
- يدير اللوجستيات وبرامج سلسلة التوريد، وخوادم الويب، وبرامج التجارة الإلكترونية، وأنظمة نقاط البيع.

المحاسب

- مسؤول عن إعداد التقارير المالية والميزانيات والبيانات المالية للشركة.
- يوفر الإدارات مع التحليلات المالية، وميزانيات التنمية، والتقارير المحاسبية، ويحلل الجدوى المالية لمعظم المشاريع المقترحة المعقدة، ويجري أبحاث السوق للتنبؤ بالاتجاهات وظروف العمل.

مسؤول خدمة العملاء

- يضمن أن جميع جهات الاتصال مع العملاء (البريد الإلكتروني أو مركز الخدمة أو الرسائل القصيرة أو الهاتف) تزود العميل بتجربة خدمة عملاء مخصصة على أعلى مستوى.
- من خلال التفاعل مع العملاء على الهاتف، يستغل كل فرصة لبناء اهتمام العميل بمنتجات الشركة وخدماتها.

عمال النظافة

- مسؤول عن تنظيف مرفق محل ورد في جميع الأوقات.
- يضمن عدم نفاذ مستلزمات النظافة وال لوازم.

ملخص تحليل قبل البدء في المشروع:

• نقاط القوة

الموقع الجغرافي ونموذج العمل الذي سنعمل عليه (متجر ورد تقليدي مزود بموقع للبيع عبر الإنترنت) والمجموعة المتنوعة من خيارات الدفع، ووجود مجموعة واسعة من الزهور والمنتجات ذات الصلة، وتقديم خدمة عملاء ممتازة، كلها تُعتبر مواطن قوة محل بيع الورد.

• نقاط الضعف

تتمثل إحدى نقاط الضعف الأساسية التي قد تعترض طريقنا هي كون المتجر جديد في السوق، وعدم وجود قدرة مالية للتنافس مع المحلات الكبرى (مثل السوبر ماركت التي تشمل تجارة الورد) والإنتاج الضخم، وغيرها.

• الفرص

حقيقة أن مشروع محل ورد سيكون في أحد أكثر الشوارع ازدحامًا بالمدينة، سوف تتوفر لنا فرصًا غير محدودة لبيع الزهور والمنتجات ذات الصلة إلى عدد كبير من الأشخاص.

وبعد إجراء دراسات جدوى شاملة ومسح السوق ومعرفة ما يبحث عنه العملاء المحتملون عند زيارتهم لمحل بيع الزهور، سيكون المشروع في وضع جيد للاستفادة من الفرص التي ستأتي في الطريق.

• المخاطر

مثل أي عمل آخر، فإن أحد التهديدات الرئيسية التي من المحتمل مواجهتها هو التراجع الاقتصادي، حيث أن الانكماش الاقتصادي يؤثر سلبًا على القوة الشرائية.

خطة عمل مشروع محل ورد – تحليل السوق

• اتجاهات السوق

مع النمو الهائل للتجارة الإلكترونية في عصرنا هذا من الضروري أن يكون لك وجود إلكتروني، ومن أسهل الطرق التي تجعل الناس تعثر عليك باستمرار هو التدوين عن الورد.

• الفئة المستهدفة

هناك الكثير من الأشخاص الذين لا يستطيعون الاستغناء عن الزهور سواء كانت زهور طبيعية أو صناعية، وهناك الكثير من الفعاليات مثل احتفالات الزفاف ومراسم الدفن والعديد من الأحداث

بشكل عام، سوف نبيع الورد لهؤلاء الأشخاص:

(مُخططوا الحفلات، الأسر، العزاب، رجال الأعمال، الطلاب، من هم على وشط زواج، السياح)

المبيعات والتسويق

- مصادر الدخل

تعمل الشركة على بيع مجموعة واسعة من الورود الطبيعية والصناعية والمنتجات ذات الصلة، بهدف مضاعفة الأرباح وتحقيق أهداف وغايات المشروع.

- توقعات المبيعات

هناك شيء واحد مؤكد عندما يتعلق الأمر حول مشروع بيع ورد. إذا كان متجرك جيدًا وموقعه مركزي، فستجذب دائمًا المبيعات للعملاء والتي ستترجم بالتأكيد إلى زيادة في جلب الإيرادات للشركة.

التسويق والمبيعات

قبل اختيار موقع مشروع محل ورد سنعمل على دراسة شاملة للسوق ودراسات الجدوى الاقتصادية قبل أن نكون قادرين على اختراق السوق المتاحة.