



جامعة الجميع الذكية
EVERYONE'S SMART UNIVERSITY

Everyone's Smart University

Project(Spring 2021)

Student Name	Bandar Khalid al shathri	اسم الطالب
Students I.D	2021202130	الرقم الجامعي

Section

Master

Date

Thursday

18 / 03 / 2021.

Course Code

(PMG506)

Advanced project Management

Instructions:

- آخر موعد للتسليم هو يوم الخميس 20-05-2021 في تمام الساعة 9 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 line spacing 1.5
- عدد صفحات البحث (لا يقل عن ثلاث صفحات ولا يزيد عن ست صفحات).

Instructor's Name: Eng. Amaal Aburumman

المشروع : مستلزمات طبية / Medical tools

المقدمة / Introduction

بسم الله الرحمن الرحيم

أما بعد :

ادارة المشاريع المتقدمة مهمه جدا بحيث لا يمكن لأي مشروع ناجح العمل دون إدارة مشاريع متقدمة و متميزة حيث أن مراحل وعمليات إدارة المشاريع تعد استراتيجية مؤثرة وذات فاعلية في عملية اتخاذ القرار في جميع مراحل تنفيذ المشاريع من البداية وحتى نهاية تسليم المشروع .

سألتطرق في هذا المشروع بالحديث عن تجربة تجارية بسيطة استفدت منها الكثير سواء ببناء علاقات جديدة او معلومات مفيدة ومجال جديد واستفادتي البسيطة فالمجال التجاري و الطبي معا فهي اول تجربة تجارية لي بتعمق ولما له دور كبير وحاجة مهمه في حياتنا ولهذا اخترت تجربة التجارة و المستلزمات الطبية وسبب اختياري لها

* (لانه قطاع ذات حاجة دائمة ولا تتأثر بالعوامل الاقتصادية والسياسة بل يزيد الطلب عليها اثناء تأثر احد العاملين المهمه في أي دولة كانت) .

الحديث عن المستلزمات الطبية والمجال بشكل عام اتمنى ان اوفق في طرح تجربتي بالشكل الصحيح ومحاولة ان اقوم بتطوير نفسي فيه لان لدي رغبة كبيرة في انشاء المشروع باذن الله بعد استلامي شهادة الماجستير وهذا احدى الخطط التي اود ان اقوم فيها ولا استغني عن دعمكم جامعة الجميع الذكية على جهودكم وما تم تقديمه من فائدة لنا .

(TIME MANAGEMENT STAGE)

تم التخطيط للمشروع كخطة بالبداية تجربة ووفقنا فيها والله الحمد وتم اختيار زميلي فالعمل وهو شخص مختص دراسيا وعمليا فالمجال وتمت المناقشة والاتفاق بان نقوم بالبيع الحر كسواء المنتجات وحسب طلبها بالسوق اثناء الازمة قبل افتتاح المحل تم الشراء وتحديد يوميا 8 ساعات وقيمة مبدئية 5000 ريال لدخول السوق بها وكعمل بيع حر انحاء المدينة وتم تحديد فالיום كمية كرتونين وكل كرتون يحتوي 40 بوكس صغير من الكمادات وتم توزيعها وتم تحديد المواقع التي تحتاج كميات كبيرة وتم التعاقد مع جهات معينه ونحن حسب علاقاتنا كنا ندير العمل بشكل عام .

* (تم استخراج وثيقة عمل حر في التسويق والترويج والدعاية والاعلان من وزارة الموارد البشرية والتنمية الاجتماعية)

وصف المشروع مستقبلا :

عبارة عن انشاء مؤسسة مستلزمات طبية خلال سنتين (نحن حاليا في فترة التخطيط) سيتم البدء بشكل رسمي وهي تعتبر منشأة صغيرة تتكون من 5 اشخاص تقريبا المدير وهو صاحب الخبرة فالمجال ويعتمد عليه والرجوع له طبعا المشروع يقدم شيء فريد وتتميز بفكرة جديدة بتوفير جميع الوسائل التي يمكن ان يشتري ويستفيد العميل من خدماتنا له .

يتم استيراد المنتجات من بعض الدول المتخصصة فيها وبما اننا في الوقت الحالي نعيش مع ازمة وباء كورونا حفظنا الله واياكم وحسب حاجة المجتمع للوقاية من المرض وكثرة الطلب على بعض المستلزمات ومنها :

(الكمادات , المعقمات) وغيرها الكثير وحسب حاجة المستشفيات من اسرة و اكسجين ومنتجات يحتاجها المرضى والطلب حسب كل منشأة وحجمها واستيعابها .

وكما نرى انه فالوقت الحالي تم انشاء مصانع محلية تنتج الكمادات والمعقمات وأنشئت مشاريع كثيرة خاصة وقت الازمة تدعم احتياجات الطلب فالسوق .

نطاق المشروع :

محليا نحتاجه كثيرا وكما نرى مبادرات من مملكتنا الحبيبة في دعم المنشأة وقت الازمة وتوفير جميع الوسائل التي تجعلنا نتجنب الوباء و زيادة الوعي وجودة المنتجات المستخدمة في المصانع المحلية والله الحمد توجد مصانع معقمات و كمادات في المملكة العربية السعودية وتم انشاءها اثناء الازمة وتم توفير تغطية حاجة السوق والطلب .

بالنسبة للنطاق الداخلي : سيتم تحديد البضائع التي سيتم العمل عليها ومعرفة احتياج السوق و تحديد الفئة المستهدفة ووضع التكلفة الخاصة بالمشروع ككل وقيمه 369000 ريال ومدة انشاءه سنتين عمل 2022/01/05 الى 2024/01/05 وسيكون جاهز للعمل

(بالنسبة للفرص زيادة الوعي في الوقت الحالي بضرورة استخدام البعض للمستلزمات وحاجة السوق لها وزيادة الطلب)

بالنسبة للنطاق الخارجي : معرفة من استطيع ان اقدم لهم خدمات بشكل مستمر المستشفيات و المستوصفات عرض خدماتي عليها وكسبهم عملاء لي وتوفير حسب المقاييس و المتطلبات والاجراءات حسب البلد وتوثيق عقود فالفترة قبل البدء بعلاقتنا وعرض اعمالنا عليهم .

• ملاحظة : لاحظنا اثناء الازمة وقبل بداية دعم وتقديم المبادرات الخاصة في انشاء مصانع لتلبي حاجات السوق والطلب زيادة مهولة جدا في الاسعار واستغلال الفرص مما ادى الى الطمع وربح البعض وخسارة قوية جدا للبعض لتأخره في الشراء و البيع .

أهداف المشروع :

- 1- انشاء متجر الكتروني وحسابات في مواقع السوشل ميديا ووضع عروض خاصة للكميات والتوصيل و عروض الترويجية ومنها التواصل مع العملاء في حال حدوث مشاكل واخذ ردود الافعال بسهولة التواصل مع اصحاب المصلحة لتوفير احتياجات السوق ومعرفة متطلباتهم وتوجهاتهم لتلبيتها وتوفيرها بافضل جودة وانسب سعر وحل المشاكل للحفاظ على السمعة .
- 2- الاستعداد التام وقت الازمات وتغانم الفرص وتقديم استشارات بتعيين احد الصيادلة او الاطباء كخدمة مميزة للمنشأة في الموقع لخبرته التامة والعامه في المجال .
- 3- توفير وسائل حديثة غير تقليدية لخدمة العملاء بشكل اسرع و افضل مثلا : الطلب عن طريق الموقع الالكتروني او التطبيق او عن طريق الاتصال وتوفير الكمية في حال الرغبة بحضوره لاستلام البضاعة او امكانية توصيل الطلبات بمبلغ رمزي وكمية محددة ووضع عروض منافسة جدا عن السوق في بداية المشروع ومدة معينة لكسب قاعدة عملاء كبير جدا
- 4- انشاء متجر الكتروني وحسابات في مواقع السوشل ميديا ووضع عروض خاصة للكميات والتوصيل و عروض الترويجية ومنها التواصل مع العملاء في حال حدوث مشاكل واخذ ردود الافعال بسهولة التواصل وحل المشاكل .
- 5- اهم نقطة التميز بطريقة البيع والخدمة بحيث لا تكون بالشكل التقليدي وبأسلوب خاص .
- 6- وضع خطط زمنية من بداية المشروع الى نهايته ومراقبته بالشكل المطلوب ومتابعته لعدم خروجه من المسار وضمان اكتمل الخطة وتوافقها مع الميزانية والوقت المقترح وتلبية حاجات اصحاب المصلحة بجودة عالية ورضاءهم عن ما تم تقديمه .
- 7- بناء المصداقية والثقة القوية مع اصحاب المصلحة وهو اهم نقطة واساسية في هذا المجال لكثرة المشاكل الحاصلة من النقطة هذي وهي فرصة قوية لجمع قاعدة عملاء كبير وزيادة ارباح ونجاح للمشروع .

بالنسبة لكيفية إعطاء الفريق مخططاً تفصيلياً للمشروع:

- 1- سيتم الأخذ بالاعتبار التشريعات والاحكام والاجراءات والمواصفات والمقاييس حسب متطلبات المملكة العربية السعودية لضمان العمل عليها بشكل صحيح ومناقشته مع اعضاء الفريق .
- 2- توزيع المهام لكل شخص وحسب عمله وتخصصه ومجاله ووضع خطة دورية للاجتماع ومناقشة ومراجعة مسار العمل لضمان جودة وانه يعمل في المسار الصحيح .
- 3- دراسة السوق ومراقبته بشكل مستمر و الاشراف بنفسه على العمل وتقديم الدعم المتواصل لمواصلة انجاح المشروع الى ان يستقر ويضع بصمته بالسوق .

(LITERATURE REVIEW / الدراسات العلمية) :

*الدراسة العلمية حسب تجربتي :

سبب نجاح فكرتنا باذن الله نبني ثقه ونخطط لها جيدا للاستمرار بها وهي نقطة اساسية حسب امكانياتنا والصدق فيما نقدمه وحسب استطاعتنا , من المشاكل التي واجهناها اثناء بحثي بالسوق وتجربتي بكل صغيرة وكبيرة فالمجال انه يوجد في بعض المؤسسات الخاصة بالمستلزمات الطبية فجوة كبيرة تؤثر سلبا لاصحاب المصلحة وهي عدم الثقة ببعض الممولين للمنتجات بحيث انه يحاول توفير كميات لا يعلم بوجودها بالسوق او توفرها وينتهي الوقت المحدد ولا يوجد رد وخاصة عند التعاقد ولن يثق به احد مع الوقت اكبر خطأ وقعو فيه وهو(عدم المصادقية احتمالية تغير السعر وعدم توفر الكمية , وعدم المصادقية بالتزام تسليمها بالوقت المحدد) .

احدث الاساليب الادوات المختارة :

فالاوله الاخيره ومع التطور و الوعي يمكن ان يكون العملاء هم من يستخدمون ويقومون بشراء منتجات كانت تستخدم فقط فالمستشفيات مثال للتوضيح : اجهزة الاكسجين الان الطلب عليها بزيادة كبيرة و يمكن استخدامها فalmنازل و هي امنة وزاد الطلب عليها من الاشخاص .

METHODOLOGY / المنهجية :

الادوات المستخدمة التي تلبي النقطة المختارة :

تم استخدام اداة تحليل الاعمال Business analysis وايضا اداة اخرى مهمة عمل اجتماعات Meetings مع كبار السوق استهدفت فيها اصحاب الخبرة .

RESULTS & DISCUSSION / النتائج و المناقشة :

النتائج :

المخرجات : برؤية شاملة عن السوق من مسألة العرض و الطلب وتوجهات السوق المستقبلية و الدروس المستفادة (LISCN REPORT).

المناقشة :

- 1- استخدام الادوات المناسبة والتركيز على الاستفادة من التجارب السابقة و الدروس المستفادة مكنتنا من معرفة المنتجات التي سيتم استهدافها وسيتم العمل على العقود فالمستقبل طويلة الاجل لتوريد المنتجات الطبية .
- 2- تم طرح الكثير من الامور والتي لاحظنا فيها تحسن لبعض اصحاب العمل ومن اغتنم الفرص من البداية ونجح ومن هم العكس وتم طرح نقطة تحول التي حصلت وما زاد الطلب عليه في وقتنا الحالي من الكمادات و المعقمات وزيادة الطلب عليها والاسعار الملحوظة وزيادتها و ايضا خروج المبادرات للمصانع التي تم انشائها اثناء الازمة .

بالنسبة للاستفادة من البحث وطرح التجربة :

نعم استفدت كثيرا من تجربتي خاصة اني في وقت التجربة والتخطيط لانجاز المشروع وقبل البدء فيه بشكل رسمي والله الحمد البحث افادني كثيرا في مشروعي القادم .

المراجع :

1- هيئة الغذاء و الدواء <https://www.sfda.gov.sa/ar/eservices?tags=2>