



رحلة البحث عن الكنز

# الأجندة

رحلة البحث عن الكنز بمعاونة اندستري للتدريب و الاستشارات

رحلة البحث عن الكنز

1  
توضيح تقريبي بالمجهود المشترك بين  
العميل و اندستري لتحويل الشركة من  
الخسارة للربح

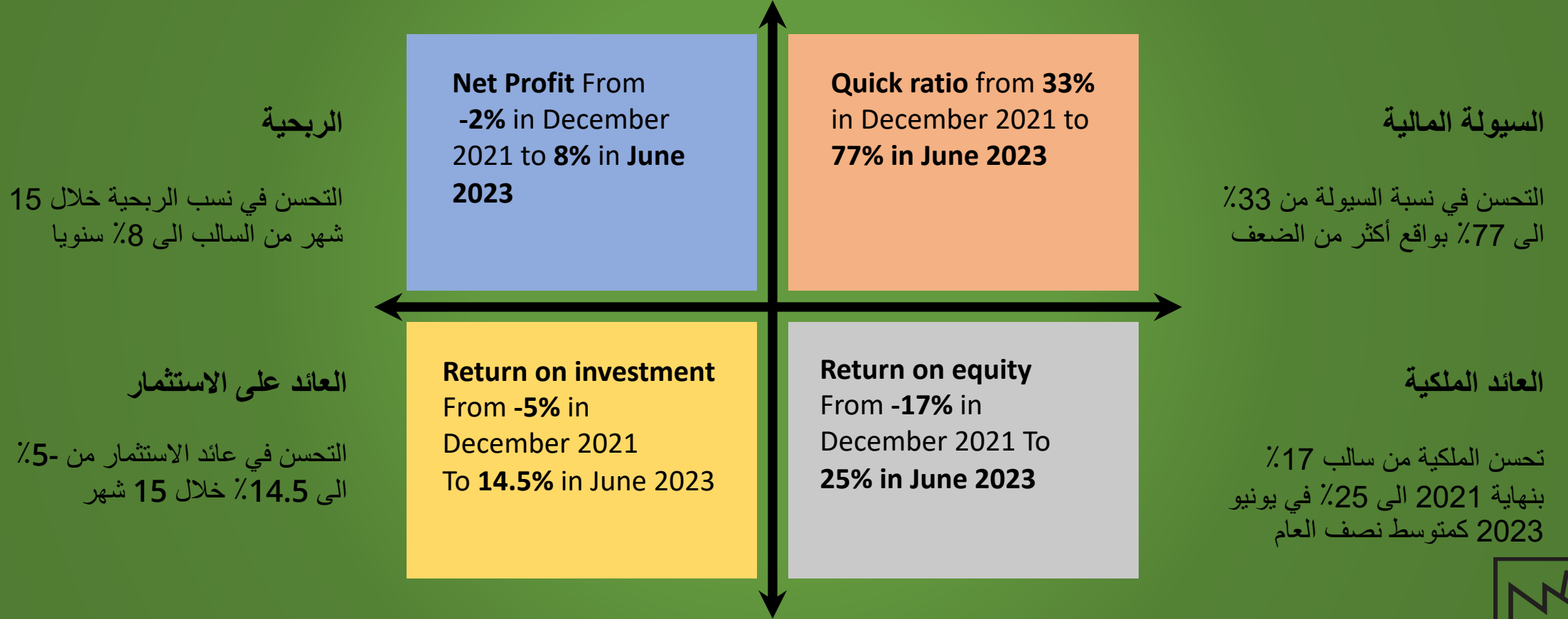
2  
تلخيص لأبرز الخدمات الفارقة التي تفخر  
اندستري بمعاونة العميل بها

3  
مقارنة الشراكة مع العميل بالفرص  
البديلة

4  
خطة العمل المستقبلية المقترحة و أطر  
العمل

# القيمة المضافة مقابل الاستثمار

العائد الاستثمار مع اندستري كشريك و مطور و مقدم خدمات يتجاوز 150% إذا اعتبرنا اندستري مسؤولة عن 25%.  
مما وصل اليه العميل من نجاح و ريادة (يتم تقسيم إجمالي ربح الفترة على مصاريف الإستشارات)



أنتج هذا التعاون المثمر اللهم بارك نتيجة ما تم استثماره في الإستشارات خلال عام و نصف 266 الف جنيه فقط لا غير أي حوالي راتب 17 الف شهري إجمالاً لموظف، بالمقابل كانت الشركة خاسرة 409 الف بنهاية 2021 و مديونة للشركاء، حققت الشركة مكسب بقيمة 500 الف عام 2022 و قامت بسداد جميع مستحقات الشركة. اليوم في يونيو 2023 الشركة حققت مليون و 180 الف جنيه بالنصف الأول من العام 2023



# فخورين بالعمل معكم خلال الـ 15 شهر السابقة

تم تخصيص 1250 ساعة استشارات تقريبا عالأقل منوعة كالآتي

رحلة البحث عن الكنز



1

## تحليل نموذج العمل

في الأول من مايو 2022 تم عمل تحليل متكامل للشركة قبل البدء بضمن تحليل المبيعات و التحليل المالي للشركة تسبب في تحويل مسار الشركة بنجاح من الخسارة للمكسب بعد السيطرة التكاليف و غلق المصنع

6

## التحليل المالي و الضبط المحاسبي

عدد مرات التحليل المالي معدل واحد كل ربع و واحد سنوي مما ساعد بضبط مسار الشركة و نظامها المالي مثل تقنيته و ضبط أخطاء دخل تجاوزت 300 الف في عام 2022 و جنبت الشركة ضرائب الدخل و أعباء تحليلية و مخالفات أخرى ساعدت في تحسين مستويات السيولة و الربحية و تخارج الشركاء

4

## تحليل البيع و التسليم

عدد مرات تحليل التسليمات الخاصة بالمبيعات التي تمت خلال الفترات السابقة و التي ساعدت في تحديد أنواع المخزون و كيفية توجيه التسويق لعرض عدد خزف، كشف أي تلاعب بالأسعار العمولات و مزيج البيع وزيادة الأسعار

18

## معايير التشغيل المثلى

عدد الأنظمة و المعايير التي تم انشاؤها و تدريب الشركة عليها مثل الإمداد و التمويل و التخطيط و المشتريات و الموازنة و الوصول لنقطة التعادل للصنف و غيرها مما ساعد في تقليل التوقع و المخزون و تنظيم الطلب و التوقع و خلافة الجرد و دخول موردين جدد و خلافة

11

## مؤشرات كفاءة الأداء و هيكلية العمليات

عدد مؤشرات كفاءة الأداء التي تم استحداثها و تعديلها و مراجعتها على نتائج الشركة مما حفز الموظفين على التحقيق لنتائج الشركة و سهل قدرة صاحب الشركة التفويض للمهام

1

## التسويق الإستراتيجي

تم عمل بحث تسويقي و خطة تسويق أولية في يونيو 2022 و تم بها مقارنات بين أبرز المنافسين و تم عمل مقارنات مثل اقتراح أفكار حملات و تعديلات مثل أسلوب العرض و زيادة تنوع السلع مما ساهم في تحسين المبيعات و زيادة معدل دوران السلع

1

## نموذج الفرانشايز

في فبراير 2023 تم الانتهاء من نموذج التوسع و نظام البيع لكن لم يتم الفرانشايز و منهجية و لكن لم يتم التنفيذ لعدم رغبة صاحب الشركة

8

## الهيكلية و التوصيف الوظيفي و النواحي و النظام الإداري

في نوفمبر 2022 تم عمل 8 ملفات وظيفية، و إعادة هيكلية للعاملين و نظام للرواتب و فوائد العاملين و نظام تقارير و رقي متكامل و تحديث للنواحي الداخلية المنظمة للشركة



INDUSTRY 4.0  
LIVING THE FUTURE

رحلة البحث عن الكنز

# مقارنة خدمات اندستري 4.01 للاستشارات بالفرص البديلة

تحليل القيمة مقابل الفرص البديلة (من 1 الى 3)-الأعلى الأفضل من وجهة نظر العميل

Service Features	Industry 4.01 firm	General manager 10 years experience	Other Consulting firm
تحليل و تقييم الأعمال	3	2	3
تنوع و شمول القيمة	3	1.5	1
التخطيط الدقيق	1.5	2.5	3
التوجه العملي	2.5	3	3
التعلم السريع	3	2	3
حجم المعرفة و الخبرات	3	2	2
ثبات جودة و تحديد المخرجات	2	2	2
الإشراف عالالتنفيذ	1.5	2	1
سرعة الاستجابة	2.5	1.5	1
التسليم	1.5	3	2
التواصل الفعال و التقرير	3	2	1.5
فهم الأولويات	3	2	1
نتائج قابلة للقياس	2.5	1	1
التكلفة	3	2	1
المجموع	35	28.5	24.5