

ملف أعمال

روان الغامدي



تمهيد

بنيته بحمد الله أول ملف أعمال لي لجذب واستقطاب مختلف العملاء الذين يؤدون التعاون وإنشاء مختلف الأعمال الكتابية، ولعل الدافع الأول لبدء مسيرتي هذه هي الشغف اتجاه الكتابة حيث أنني أولف منذ نعومة أظفاري مختلف القصص التعبيرية والخواطر العابرة، محبة وإخلاصًا اتجاه المحتوى العربي.

وأهم قيمي: المرونة، السرعة، الالتزام.

تعريف بالمؤلفة

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

معكم روان عوضه الغامدي خريجة محاسبة من كلية الأعمال التابعة لجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، عضوة وناشطة في مجال الأنشطة الطلابية سابقًا..

عملت في مجال الأنشطة من حيث كتابة المحتوى وكتابة التقارير وعملت بتسجيل المقابلات الصوتية والتنظيم عمومًا تطوعًا في قسم الإعلام التابع لنادي المحاسبة والمديرية العامة لحرس الحدود. بالإضافة إلى مشاركتي مفي المحافل المميزة.

ولا زلت ناشطة في مجال التطوع الخاص بالمجال الغير ربحي، وأعمل حاليًا كإخصائية تسويق وكاتبة محتوى.

الملكية الفكرية وأهداف التنمية المستدامة

تعنى جمعيتي حماية الملكية الفكرية بحماية كافة حقوق الملكية العائدة لأصحابها وتشجع روح المسؤولية الخاصة بأفراد المجتمع على تسجيل كافة حقوق الملكية وحماية كافة المبدعين والمبتكرين، ولتقديم تنمية مستدامة تُضع الأهداف والخطط لتحقيق جودة الحياة عالية لكافة سكان الأرض ووجب الانتباه لكافة التحديات منها الاقتصادية والاجتماعية والبيئية، والتي مع التغلب عليها يتحقق إحدى أهم أهداف اجتماعنا لهذا اليوم وهو إحياء ذكرى اليوم العالمي للملكية الفكرية.

على غرار المقدمة ماذا نعني بالملكية الفكرية؟ هي إبداعات العقل المختلفة التي تجسد على هيئة حسية أو مادية والمحمية بالكامل قانونا بموجب الحقوق منها البراءات وحقوق المؤلف والعلامات التجارية، والتي يستطيع المبتكر الاستفادة منها مادياً ومنع إعادة استخدامها. ويعنى نظام الملكية الفكرية إلى إرساء توازن صحيح بين مصالح المبتكرين ومصالح الجمهور.

ونصل للتعريف الثاني وماذا نعني بالتنمية المستدامة؟ أصبحت الشعوب تملك أعداداً هائلة من ناحية التعداد السكاني وأصبح لدينا كافة التحديات المختلفة من الفقر والجوع والوفيات المبكرة والتي نستطيع مجابتهتها عن طريق تحقيق أهداف التنمية المستدامة، فهي التي تؤكد الرفاه لكافة أطراف المجتمع بالدوام على تحقيقها، والتي تعيدنا في التفكير على كيفية عيشنا وعملنا ونتاجاتنا المختلفة ولبناء مستقبل مشرق بتعزيز الحلول المبتكرة لبناء هذا المستقبل.

الابتكار والابداع البشري هما مفتاحا تحقيق أهداف التنمية المستدامة التي تعزز أنواع النمو الاقتصادي والاجتماعي والثقافي الشامل الذي نحتاجه للتغلب على تحدياتنا المشتركة.

يتربح الجميع يوم السادس عشر من إبريل لحمله كافة أنواع النقاشات التوعوية حيال أهمية قوانين الإبداع والاختراع واحترام حق المبتكر بحماية وتوثيق ملكيته الفكرية، والقيمة التي يقدمها الفرد من براءة اختراع او حق تأليف وبناء علامته التجارية تحملنا لمستقبل يعي أصحابها أهمية حماية حقوقه ومجتمعاً واعد بأصحابه، ونركز هنا على فئة الشباب الذين يعبرون عن الطاقة الكامنة في تحقيق ورفعة الأمم في مجال التقدم والعتاء. وبمناسبة اليوم العالمي للملكية الفكرية نشكر ونحيي جميع المبدعين الخلاقين الذين أنتجوا مختلف المنتجات والأعمال التي ترفع من الذائقة لدى أفراد المجتمع وتعبيراً وحباً عما يقومون به في خدمة هذا المجتمع.

يعتبر لقاء اليوم ليس حكراً على المهتمين بشأن الملكية الفكرية بل أيضاً فرصة خلاقة لأولئك الراغبين في زيادة المعرفة والإدراك بأهمية الملكية الفكرية والذين يطمحون على حجز تذكرة لقطار المستقبل.

تم اللقاء المقال في ندوة خاصة لدى جمعيتي حماية حقوق الملكية بمناسبة اليوم العالمي لحماية الملكية الفكرية.

نستعرض في هذه التدوينة بعض الافكار التي تمت كتابتها من قبيلي لجمعية
الوقاية من العنف والايذاء والتشرد: -

الإيذاء اللفظي آفة من آفات البشر لا يبرأ جرحها إلا بالقول اللين الحسن.

قال سبحانه في سورة طه: (فَقُولَا لَهُ قَوْلًا لَيْتًا لَعَلَّهُ يَتَذَكَّرُ أَوْ يَخْشَى)

وما العنف إلا جرحًا عميق لا يبرأ إلا بالجهد الجهيد.

عائلتك وأصدقائك وحتى زملاءك تعاملك معهم برفق ولين مطلب وليس خيار، فكن مسؤولاً وارفق بهم

التعامل بالعنف يترك جرحًا عميقًا لا يبرأ أبدًا

وبعض تغريدات اليوم العالمي للمسنين: -

. الرحمة أجمل ما فينا، تذكر واجبك عليهم وأحسن وأرفق بهم

كُن إنسانا بيني إنسانا؛ وضع يديك بيديهم

أصبح هذا الزمن غريبًا عليهم، خذ بأيديهم وعلمهم فالعلم خير نبراس.

تدوينه من الارشيف (لماذا المحاسبة)

بدأت القصة عند حديثي الاعتيادي مع زميلات المرحلة الثانوية التي تصبو كل واحدة منهن إلى مستقبل غير اعتيادي، وأثناء حديثنا عن التخصصات المختلفة لفت انتباهي لفظ مُحاسب لأول

مره؛ طبيعة عمله ومدى عمقه وتجذر دراسته فوجدتني أثناء استماعي مرتاحة ومتحمسة

بطريقة عجيبة كما لو أن تحقيق هذا الهدف متاح بالقرب العاجل.

أختيار التخصص الجامعي والمسار الوظيفي لربما يكون من أكثر المواضيع حديثًا حتى بعد

مرحلة التخرج ف تخصصك هو أنت تحقق ذاتك عندما تضيف إليه قبل أن يضيف لك، وكم من

شخص تمت غبطته بسبب اختياره الحكيم لتخصصه وبذله وعطاءه له.

ولربما تكون فرصة التخصص بالنسبة لطلاب المرحلة الثانوية حلم وغاية وبالنسبة للطلاب

الجامعي جنة وراحة إذا ما أحبه وبذل ماله وعليه. وبالنسبة للموظف مجرد لقمة عيش أو اسلوب حياة، فجميع الفئات متأثرة بهذا الاختيار

المصيري فكيف إذا ما أحسنت الاختيار فتخصص المحاسبة أصبح خير صديق وعاونًا لي.

لعل أهم الأسباب التي جعلتني أنتقيه من بين جميع الخيارات المتاحة متعته كدراسة فأهم اركانه تبدو كلعبة ذكاء وتركيز متكاملة لا تقبل الخطأ أو الترجيح، وجاذبيته كمهنة ورقي مجتمعه ومخرجاته.

لعلنا نملك أسباب مختلفة لدراسة المرحلة الجامعية والاجتهاد والبذل فيها ولكننا نجتمع على حب وانتماء تخصصانا فهو قبل ان يكون مهنة للمستقبل؛ فهو جزء من شخصياتنا وذواتنا.

كانت هذه التدوينة من أرشيف مدونة نادي المحاسبة التي انطلقت في عام ٢٠٢٢.

مكتب المنارة العمرانية للاستشارات الهندسية

خطة تسويقية



تقديم



روان عوضه الغامدي



إخصائية تسويق، صانعة
محتوى، كاتبة.



عن مكتب المنارة العمرانية

تأسس مكتب المنارة العمرانية للاستشارات الهندسية سنة 2013، فيملك خبرة عريقة ممتدة في السوق لأكثر من عشر سنوات.

يرسخ المكتب مبادئه القائم على الجودة والإتقان بدءاً في مجال الاستشارات الهندسية وإدارة وتطوير المشاريع حتى دراسة المواقع على أسس ومعايير هندسية.



تحليل سوات

عوامل داخلية:

- **نقاط القوة:** السمات التي تساعد في تحقيق الأهداف.
- **نقاط الضعف:** السمات التي تعوقنا عن تحقيق الهدف.

عوامل خارجية:

- **فرص:** ظروف خارجية، يمكن استثمارها لتحقيق الهدف.
- **مخاطر:** ظروف خارجية، يمكن أن تأخر وتعيق تحقيق الأهداف.



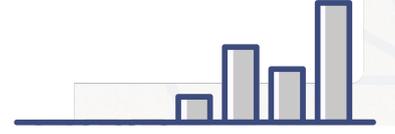
تحليل سوات داخلية

نقاط الضعف

- عدم تنشيط وقلّة التفاعل في مواقع التواصل الاجتماعي.
- ضعف انتشار أسم العلامة التجارية.
- ضعف المكتب من الناحية التسويقية، عدم وجود استراتيجية واضحة للترويج بها.

نقاط القوة

- وجود ملف اعمال قوي، مليء بالإنجازات.
- وجود نخبة من أمهر المهندسين من ذوي الخبرة في مجال التصميم الداخلي والخارجي، والأمن والسلامة.
- وجود شركة مقاولات تابعة للمكتب، والتي بوجودها تساعد في الجانب الإنشائي.
- المكتب يمتلك في المجال أكثر من عشر سنوات.



تحليل سوات خارجية

المخاطر

- المنافسة المحتملة من المكاتب الناشئة، والتي بطبيعة الحال سوف تدخل السوق بقوة بأساليب تسويقية حديثة وعروض مغرية.
- تغيير توجهات العملاء، اعتماد البعض على المنصات الرقمية في البحث على مقدم الخدمة (من لا يملك حضوراً رقمياً يستعد تلقائياً)

الفرص

- التعاون مع مختلف مكاتب العقار، والتواصل الفعّال معهم
- التحول الرقمي، بناء وجود رقمي فعال (موقع إلكتروني، مواقع التواصل...الخ)
- زيادة الطلب على الخدمات المتكاملة، بوجود شركة مقاولات تابعة للمكتب يمكن تقديم باقات تصميم، تنفيذ تنافسية.



تحليل سوات

توصيات استراتيجية

فرص التمييز

- التسويق الرقمي أولوية: إنشاء خطة تسويقية شهرية، مع التركيز على مواقع التواصل.
- بناء هوية بصرية واضحة: تجعل المكتب مميزاً وسهل التذكر.
- الاستثمار في العلاقات: مع مكاتب العقار والمطورين.



الإستراتيجية التسويقية

2-3- جمع بيانات العملاء المحتملين

- نماذج تواصل في مواقع التواصل او الموقع الرسمي.
- حملات واتساب أعمال للتواصل السريع.

المحتملين جذب العملاء

- إنشاء حسابات فعالة
- إنتاج محتوى بصري عالي الجودة.
- حملات ممولة موجهة للمهتمين بالبناء والتطوير.
- التعاون مع مؤثرين ومهندسين في مجال العقار.

1- السوق المستهدف

- الموقع : شمال الرياض (خصوصاً حي الياسمين)
- العملاء: مُلاك الفلل- المستثمرون العقاريون، شركات التطوير، مكاتب العقار).



الاستراتيجية التسويقية

5-6- تحفيز التوصية والإحالة

- برنامج إحالة : (زودنا بعميل جديد وخذ خصم على المرحلة التالية).
- طلب تقييم من العملاء في قوقل ماب ومواقع التواصل.
- نشر قصص نجاح العملاء بشكل جذاب وواقعي.

تقديم تجربة عميل ممتازة

- تحديث العميل خلال مراحل المشروع.
- صور وتوثيق المشروع خطوة بخطوة.
- استلام المشروع بشكل نظيف واحترافي.
- هدية بسيطة في نهاية المشروع (كرت شكر).

4- تحويل المهتمين إلى عملاء

- عرض أول مجاني (مثل استشارة تصميم، أو معاينة مبدئية) إرسال ملف الأعمال مباشرة للعملاء المهتمين، شهادات عملاء سابقين.
- باقات تصميم وتنفيذ جذابة (خصومات عند توقيع العقد مباشرة). سرعة الرد والتواصل الاحترافي.



الاستراتيجية التسويقية

8- مقاييس النجاح مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs)

- عدد العملاء المحتملين شهر يياً.
- معدل تحويل العملاء: (عدد المشاريع ÷ عدد العملاء المهتمين).
- عدد الزيارات لحسابات التواصل والتفاعل.
- رضا العميل وتكرار الشراء.

7- زيادة قيمة العميل

- إنشاء باقات شاملة بمستويات مختلفة: (اقتصادي- مميز-VIP).
- متابعة العميل بعد انتهاء المشروع لتقديم خدمات الصيانة والتطوير.



الاستراتيجية التسويقية

استراتيجية المحتوى

قنوات النشر ونوع المحتوى

القنوات الرقمية التي ستستخدمها مثل:

- مواقع التواصل الاجتماعي،
- محركات البحث
- التسويق عبر البريد الإلكتروني
- والإعلانات المدفوعة.



خطة التنفيذ

الميزانية

إعلانات

تكاليف اخرى

- موقع إلكتروني بسيط: (لعرض الأعمال، نموذج تواصل).
- هدايا بسيطة للعملاء (كروت- هدية رمزية).

- حملات إنستغرام/ فيسبوك: (حملات شهرية)
- إعلانات قوئل: إعلانات عند البحث عن "مهندس تصاميم، مكتب هندسي".

إنتاج محتوى

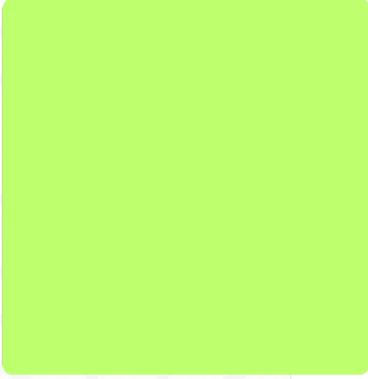
- تصوير المشاريع: (مصور محترف - زيارات شهرية لتوثيق المشاريع).
- مونتاج الفيديو: مونتاج قصير (15-60 ثانية) لعرض مشروع/ خدمة.



تقييم الخطة وتحسينها

تحليل النتائج

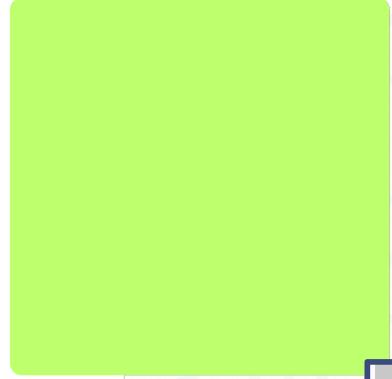
الشهر الثالث



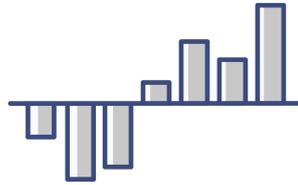
الشهر الثاني



الشهر الأول



وشكرًا



هل تسألت يومًا عن
احصائيات إعداد
الخريجين سنويًا؟
وما هي أهم
التخصصات بسرعة في
التوظيف؟

يتخرج سنويًا مئات آلاف
الخريجين بإعداد كبيرة وُلب
موضوعنا هو استعراض
عدة احصائيات خلال هذا
النطاق



كم أعداد الخريجين اناثًا وذكورًا سنويًا، وماهي
أهم التخصصات سرعة في التوظيف، وكم
يبلغ سقف الرواتب خلال أول وظيفة؟

ما أهمية معرفة هذه الاحصائيات

تفيد الخريجين وطلبة الجامعات لمعرفة تحديات على سوق العمل



توقع التحديات التي تواجه السوق سنويًا



تفيد طلبة المرحلة الثانوية في تحديد التخصصات



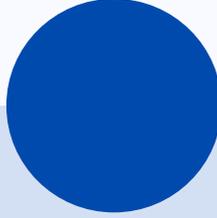
تساعد أصحاب الأعمال على استقطاب المواهب



عدد الخريجين سنويًا هل انت خريج أو على وجه التخرج؟

نعم!

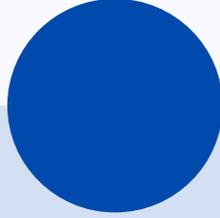
في عام 2021، تخرج حوالي 207,900 طالبًا
من بين 51 جامعة (98% منهم مواطنون،
39% ذكور و 61% إناث)



تشير بيانات وزارة التعليم إلى أن إجمالي
خريجي التعليم العالي (جامعات وكليات
ودبلومات) يصل إلى 256,363 خريج سنويًا
(120,174 ذكور + 136,189 إناث)

الاعداد بتزايد مما يعني زيادة الوعي اتجاه التعليم
العالي ورغبة أكبر في العمل والاستقلال المادي.

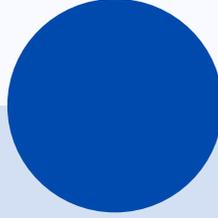




حسب تقرير المرصد الوطني حتى نهاية 2022:
41% من خريجي 2021 تم توظيفهم خلال سنة من
التخرج:
10% كانوا موظفين أثناء الدراسة واستمروا
بعد التخرج
14% حصلوا على وظائف خلال السنة التالية

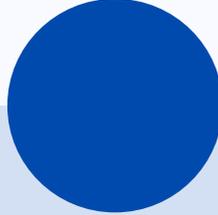
الفرصة أكبر للخريجين بالتوظيف في نفس سنة
التخرج والالتحاق بالبرامج المنتهية بالتوظيف تزيد
الفرصة لهم.





**التخصصات الأعلى توظيفًا خلال السنة:
الأولى من التخرج
الصحة: 68% (وعينوا بعد التخرج)
الهندسة والتصنيع والبناء: 64%**





**متوسط دخل أول وظيفة للخريجين:
5,400 ريال**
**أعلى متوسطات للأجور: الهندسة
(6,800 ريال)، الصحة (6,700 ريال)، وتقنية
المعلومات (6,300 ريال)**

هناك تفاوت واضح بين رواتب التخصصات
المختلفة ويدل على توجه السوق للتخصصات أكثر
احتياجًا



٥ نصائح لصحة نفسية أفضل في العمل

روان الغامدي

@rawanwrite



تقبل المشاعر بدلاً من مقاومتها

تقبل كل مشاعرك المنخفضة والسلبية بدل من كبتها والتظاهر أنك على مايرام؛ أحياناً من الأفضل إلا تكون على مايرام



انظر للجزء الممتلئ من الكوب

خلال اليوم. وخلال مواقف العمل المختلفة
تمر علينا مواقف غريبة او غير معتادة؛
وانت من سيحدد شعورك إلى نهاية اليوم
إذا فقط قررت رؤية الجزء الممتلئ من
الكوب



عامل نفسك بحب

كن الصديق الأول لنفسك؛ فهناك الكثير من الناس مستعدين لتكوين مختلف العداوات فلا تكن أنت والعالم ضدك



لا تنتظر المزاج الجيد لتبدأ

العادة تغلب الملل؛ فلا تنتظر المزاج جيد
حتى تبدأ



الإيجابية مُعدية

حاول صنع بيئة مليئة بالروح المفعمة
بالحيوية؛ كما تسقي الشتلة لتصبح
شجرة فأملئ إناءك بما تحب فكل إناءٍ بما
فيه ينضح





شاركني في التعليقات

ماهي أكثر عبارة لفتت انتباهك؟ هل تهتم بصحتك النفسية كما الجسدية؟ هل تستمع لصوتك الداخلي؟



