

## أضف إلى معلوماتك

اطلب من الطلاب قراءة المعلومات في بند (أضف إلى معلوماتك) والإجابة عنها في كراسة نشاط الطالب صفحة (٥٦)، ثم قيم إجاباتهم مستعيناً بالإجابات الآتية:

الأهمية	مكونات دراسة الجدوى الاقتصادية
تهتم بدراسة القوانين المنظمة للاستثمار وتشمل قانون الضرائب وقانون العمل والاحتكار والتحكم في الأسعار والحفاظ على البيئة.	القانونية ١
تهتم بدراسة مدى وجود مشاريع مشابهة للمشروع ومدى منافستها وقوة انتشارها.	السوقية ٢
تهتم بدراسة البدائل المختلفة لمعرفة حجم الاستثمار المطلوب، ويتم من خلالها تحديد الموقع وتكلفته، وتحديد الطاقة الإنتاجية، والطرق المستخدمة في عملية الإنتاج.	الفنية ٣
تهتم بدراسة كلفة المشروع المبدئية من مصروفات التأسيس والتكاليف التشغيلية والثابتة كما تعمل على قياس مدى ربحية المشروع الريادي.	المالية ٤

## اختبر معلوماتك:

قيم إجابات الطلاب في بند (اختبر معلوماتك) صفحة (٥٦) مستعيناً بالإجابات الآتية:

الإجابة	العبارات
	١ تهتم دراسة الجدوى السوقية بدراسة وحساب كلفة المشروع وتحدد مدى ربحيته ومصادر التمويل اللازمة.
✓	٢ تمكن دراسة الجدوى الاقتصادية رائد الأعمال من اختيار الفرص الاستثمارية المتاحة، وكيفية ترتيبها.
	٣ يساعد الخبراء والمختصون رائد الأعمال على تفادي الأخطاء التي تؤدي إلى فشل المشروع
	٤ تهتم دراسة الجدوى القانونية بدراسة مدى وجود مشاريع مشابهة ومدى منافستها في السوق.
✓	٥ تساعد دراسة الجدوى الاقتصادية رائد الأعمال على اتخاذ القرار السليم في اختيار المشروع الناجح
✓	٦ تساعد دراسة الجدوى الفنية رائد الأعمال على تحديد جوانب مهمة للمشروع، منها تحديد حجم الاستثمار المناسب للمشروع الريادي، واختيار الموقع الجغرافي.

## نشاط (٢)

### دراسة الجدوى السوقية

#### خطوات النشاط

- قسم الطلاب إلى مجموعات، واطلب منهم قراءة حالة علي بتمعن.
- اطلب من كل مجموعة تحليل دراسة الجدوى السوقية لمشروع علي من خلال الإجابة عن الأسئلة في جدول دراسة الجدوى الاقتصادية في كراسة نشاط الطالب صفحة (٥٧)، وعرضها أمام المجموعات الأخرى.
- ناقش الطلاب في اجاباتهم مستعيناً بالمعلومات الواردة في جدول دراسة الجدوى السوقية الآتي:

#### المهارات المتضمنة:

الاستنتاج، التأمل، العمل الجماعي

#### فكر وتأمل

- اطلب من الطلاب تأمل الصورة التي أمامهم.
- اعطهم فرصة للتفكير والإجابة عن السؤال: برأيك عن ماذا يبحث رائد الأعمال؟
- اطلب من الطلاب مناقشة الإجابات مع زملائهم في المجموعة، مع أهمية أن يكون تدخلك تنظيمياً في النقاش، دون إبداء رأي صريح في ذلك مستعيناً بالآتي:

(توضح الصورة رائد أعمال يبحث في الأسواق قبل البدء بمشروعه الريادي، وبحثه هذا سيبين له ماذا يحتاج من السوق لبدء مشروعه الريادي، مما يقلل من احتمالية تعرضه للخسارة والمنافسة القوية من المشاريع المشابهة لمشروعه؛ إذ يجب على رائد الأعمال دراسة السوق لمعرفة ما يحتاجه مشروعه من العرض والطلب ووجود المشاريع المشابهة والتي يمكن ان تنافسه في السوق المحلي، ومع كثرة ازدحام الأسواق المحلية بالمشاريع المختلفة، يجب أن يكون رائد الأعمال على دراية تامة في كيفية الدخول في هذه المنافسة ويتعرف على حاجات الزبائن المستهدفين، ورغباتهم، وأذواقهم، والاسعار المناسبة لهم، والمنافسين، فضلا عن توفير المعلومات اللازمة التي تمكنه من اتخاذ القرارات الصحيحة).

جدول دراسة الجدوى السوقية

١	من الزبائن الذين سيقدم لهم المنتج الخاص بالمشروع؟ (يجب تحديد هؤلاء الزبائن تحديدا جيدا).	مختلف شرائح المجتمع (ذكور، إناث)، (كبار، صغار).
٢	ما سلوك الزبائن التي جعلت علي يكتشف أن المنتج الذي سيقدمه مرغوب لديهم؟	ارتياح الزبائن للمنتجات المتنوعة ورغبتهم للحصول على بعض الأصناف التي تناسب البيئة الجغرافية لولاياتهم - كثرة الزبائن من خارج محافظة مسقط.
٣	هل ستحقق فكرة المشروع الأهداف المنشودة؟ كيف ذلك؟	نعم، من خلال معرفة المشاريع المشابهة التي تنافس فكرة مشروعه، ومدى قوتها وانتشارها، ومدى رغبة المستهلكين في الحصول على منتجاته، والحصة السوقية المناسبة لإنتاج الوحدات لمشروعه.
٤	ما فائدة المنتج للزبائن؟	يحتوي المنتج على نسبة عالية من المواد الطبيعية التي يبحث عنها المستهلك، والتي تساهم بشكل كبير في المحافظة على سلامة البشرة والجسم، بالإضافة إلى سعره المناسب.
٥	قيمة الحصة السوقية للمشروع	تقارب ٢٥٠٠ وحدة شهرياً.
٦	من هم المنافسون المتوقعون لمشروع علي؟	جميع المشاريع المختصة بإنتاج وبيع الزيوت الطبيعية للجسم.
٧	استنتج مواطن القوة لمنافسي مشروع علي في السوق المحلي؟	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ تفرداها بمنتجات وماركات عالمية.</li> <li>■ انتشار فروعها في بعض ولايات السلطنة.</li> <li>■ استحوادها على السوق العماني منذ فترات طويلة.</li> <li>■ التخفيضات السنوية التي تلجأ إليها باستمرار.</li> </ul>
٨	كيف يمكن منتج مشروع علي أن يتفوق على منتجات المنافسين؟ (مواطن القوة في المنتج)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ التنوع في المنتجات التي تناسب جميع شرائح المجتمع بدلا من التركيز على شريحة واحدة فقط.</li> <li>■ التركيز على المنتجات الطبيعية في المنتج.</li> <li>■ إدخال التقنية الحديثة في الدعاية والإعلان.</li> <li>■ اختيار المكان المناسب للمشروع والأكثر حيوية ونشاط.</li> <li>■ فتح فروع في مختلف ولايات السلطنة بدلا من التركيز على ولايات معينة.</li> </ul>

■ وجه الطلاب إلى فتح الملحق صفحة (٩٨) بكراسة نشاط الطالب، وتدوين البيانات الخاصة بمشروعهم الريادي.

## أضف إلى معلوماتك

اطلب من الطلاب قراءة المعلومات في بند (أضف إلى معلوماتك) والإجابة عنها في كراسة نشاط

الطالب صفحة (٥٨)، ثم قيم إجاباتهم مستعيناً بالإجابات الآتية:

١- قارن بين المحيط الأزرق والمحيط الأحمر من حيث:

عناصر المقارنة			نوع المحيط
الإبداع والابتكار	طبيعة المنتج	طبيعة المنافسة	
يتميز المنتج بالإبداع والابتكار.	<ul style="list-style-type: none"> <li>منتج جديد.</li> <li>الإضافة والتحسينات، والتخلص من الأشياء غير المرغوب فيها في المنتج.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>إنشاء مساحة سوق خالية من المنافسة.</li> <li>إبعاد المنافسين عن المنافسة.</li> <li>إنشاء نوع جديد من الطلب والسيطرة عليه.</li> </ul>	المحيط الأزرق
التركيز على القيمة التنافسية، ولا يتطلب المنتج أن يكون مبدعاً ومبتكراً.	<ul style="list-style-type: none"> <li>منتج استهلاكي.</li> <li>منتج تنافسي.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>التنافس على نفس مساحة السوق.</li> <li>التغلب عن المنافسين.</li> <li>استغلال الطلب الحالي.</li> </ul>	المحيط الأحمر

حاجاتهم والوقوف على المشكلات الأساسية التي تواجههم ومحاولة حلها، والتوقف عن التفكير في كيفية الدخول للمنافسة وهزيمة المنافس.

الأمثلة: (برامج التواصل الاجتماعي، الهواتف الذكية، القهوة وطرق تقديمها).

٢- أثبتت استراتيجية المحيط الأزرق على مر السنين جدواها الاقتصادية وإيجاد أسواق جديدة في شتى المجالات. وضع ذلك مدعماً رأيك بأمثلة؟ وذلك من خلال اعتماد هذه الاستراتيجية على إيجاد مساحة جديدة في السوق، وإبراز المنتجات والخدمات بصورة جيدة أمام العملاء، وتلبية

## اختبر معلوماتك:

قيم إجابات الطلاب في بند (اختبر معلوماتك) صفحة (٥٨) مستعيناً بالإجابات الآتية:

الإجابة	العبارات
✓	١ يساعد تعرف المنافسين الموجودين في السوق ومواطن قوتهم على التفوق عليهم.
✓	٢ تعد شركات الهواتف الذكية من الأمثلة على استراتيجية المحيط الأزرق.
✓	٣ تساعد دراسة الجدوى السوقية على إنشاء مساحة سوقية جديدة.
	٤ تتسم استراتيجية المحيط الأحمر بالتجديد والمخاطرة والتطلع للأفضل.
	٥ تقتصر دراسة الجدوى السوقية على المشاريع والمنتجات الجديدة فقط.
✓	٦ تساعد دراسة الجدوى السوقية على التواصل مع الزبائن الحاليين ومعرفة حاجاتهم ومتطلباتهم.

## نشاط (٣) دراسة الجدوى الفنية

المهارات المتضمنة:

التحليل، الاستنتاج

### فكر وتأمل

- اطلب من الطلاب تأمل صورة اللعبة.
- اعطهم فرصة للإجابة عن السؤال: برأيك أي من هذه القطع عند إزالتها ستؤدي إلى سقوط بقية قطع اللعبة؟ ولماذا؟



- اطلب من الطلاب مناقشة الإجابات مع زملائهم في المجموعة، مع أهمية أن يكون تدخلك تنظيمياً في النقاش، دون إبداء رأي صريح في ذلك.

### خطوات النشاط

- قسم الطلاب إلى مجموعات، واطلب من كل مجموعة قراءة حالة علي.
- اطلب من كل مجموعة فتح كراسة النشاط صفحة (٥٩) وتحليل بنود الدراسة الفنية في حالة علي من خلال تدوين البيانات في الاستمارة.
- اطلب من كل مجموعة عرض ما توصلت إليه أمام المجموعات الأخرى.
- ناقش الطلاب في إجاباتهم مستعيناً بالمعلومات الواردة في الجدول الآتي:

مستحضرات تجميلية للعناية بالبشرة والجسم			المنتج/ السلعة/ الخدمة
منتج طبيعي يستخدم للعناية بالجسم والشعر.			نبذة بسيطة عنه
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ يتميز بوجود نسبة كبيرة من المواد الطبيعية الداخلة في تصنيعه.</li> <li>■ مناسب لجميع الفئات والأعمار.</li> <li>■ يتناسب مع طبيعة المناخ العماني.</li> </ul>			مواصفاته وخصائصه
الطاقة الإنتاجية			
٢ ٨٥ م			مساحة المشروع
٤ عمال			عدد العمال
١٥ ساعة عمل			عدد ساعات العمل
٢٦ يوماً			عدد أيام العمل بالشهر
مواد خام طبيعية			المواد الخام (المواصفات)
٢٥٠٠ وحدة شهرياً			الحصة السوقية للمشروع
١٤٢٠٠ ريال عماني سنوياً			الرواتب
٣٠٠٠ ريال عماني			الحوافز/ المكافآت
٦٠٠٠ ريال عماني سنوياً			قيمة الإيجار/ البناء :
٤٠٠٠ ريال عماني			قيمة الآلات/ المعدات
٣٠٠ ريال عماني			تكلفة الصيانة
١٠٠٠٠ ريال عماني			تكلفة الأثاث والديكور
الهاتف والانترنت	ماء	كهرباء	المصاريف السنوية
٦٠٠	٢٠٠	١٢٠٠	تكلفتها سنوياً
٢٠٠٠ ريال عماني			مجموع المصاريف السنوية
احتواء المنتج على نسبة عالية من المواد الطبيعية واقبال الناس على المنتج.			أسباب التوسع مستقبلاً

دراسة الجدوى الفنية تعتبر بالغة الأهمية بالنسبة لرائد الأعمال فهي حجر الأساس التي تقوم عليه دراسة الجدوى الاقتصادية مثلها مثل القطعة التي أدى تحريكها إلى سقوط بقية القطع.

■ اطلب من الطلاب إيجاد الرابط بين ما تعلموه خلال هذا النشاط، وبين الصورة/ اللعبة في بند فكر وتأمل، ثم ناقشهم في إجاباتهم مستعيناً بالآتي:

■ وجه الطلاب إلى فتح الملحق صفحة (٩٩) بكراسة نشاط الطالب، وتدوين البيانات الخاصة بمشروعهم الريادي.

## أضف إلى معلوماتك

اطلب من الطلاب قراءة المعلومات في بند (أضف إلى معلوماتك) والإجابة عنها في كراسة نشاط الطالب صفحة (٦٠)، ثم قيم إجاباتهم مستعيناً بالإجابات الآتية:

١- علل: أهمية حرص رائد الأعمال على أن تكون نتائج دراسة الجدوى الفنية للمشروع واضحة ودقيقة.

لأنها تعطي صاحب المشروع فكرة عامة وتفصيلية عن إمكانية قيام المشروع على أرض الواقع من خلال الجوانب والعناصر الأساسية التي تتضمنها، إضافة إلى أنها تمد رائد الأعمال بالبيانات والمعلومات اللازمة لتقدير التكاليف الرأسمالية لمشروعه الريادي، وهي التكاليف التي يحتاجها المشروع قبل البدء بمرحلة التشغيل الفعلي له.

٢- «تساعد دراسة الجدوى الفنية رائد الأعمال على تقدير تكاليف مشروعه الريادي في مرحلة ما قبل تشغيل المشروع، ومرحلة التشغيل الفعلي له». في ضوء هذه العبارة.. اعط أمثلة من التكاليف المحتملة للمشروع الريادي في مرحلة التشغيل الفعلي.

- المواد الخام.
- الوقود.
- قطع الغيار.
- أجور ومرتبات الموظفين ومكافآتهم.
- تكاليف الصيانة والإيجارات.

## اختبر معلوماتك:

قيم إجابات الطلاب في بند (اختبر معلوماتك) صفحة (٦١) مستعيناً بالإجابات الآتية:

الإجابة	العبارات	
✓	توفر دراسة الجدوى الفنية معلومات وبيانات لازمة لتقدير تكاليف البدء في المشروع.	١
✓	تُجنب دراسة الجدوى الفنية الكثير من المخاطر المالية والإنتاجية والتسويقية التي قد تتسبب في فشل المشروع.	٢
	تعد دراسة الجدوى الفنية دراسة شكلية يمكن تجاوزها إلى دراسات الجدوى الأخرى.	٣
✓	يساعد تحليل نتائج دراسة الجدوى الفنية في تحديد الفترة الزمنية لتنفيذ المشروع وتخطيط الموارد البشرية.	٤
✓	توجد علاقة طردية بين دقة وكفاءة دراسة الجدوى الفنية ونسبة نجاح المشروع.	٥
	يمكن تأجيل بند تحديد الموارد البشرية إلى ما بعد دراسة الجدوى الفنية.	٦

## نشاط (٤)

### دراسة الجدوى المالية

#### خطوات النشاط

- قسم الطلاب إلى مجموعات، واطلب من كل مجموعة الرجوع إلى نشاط دراسة الجدوى الفنية وقراءة حالة علي.
- اطلب من كل مجموعة فتح كراسة النشاط صفحة (٦٢) و إعداد دراسة الجدوى المالية لمشروع علي من خلال حساب الآتي:
  - المصاريف التأسيسية.
  - المصاريف التشغيلية.
  - مصاريف الأصول الثابتة .
  - التكلفة الكلية للمشروع (الرأسمالية).
  - تكلفة المشروع لاحتساب صافي الربح.
  - صافي العائد السنوي لمشروع علي.
  - متوسط صافي العائد الشهري لمشروع علي.
- اطلب من كل مجموعة عرض ما توصلت إليه أمام المجموعات الأخرى.
- ناقش الطلاب في إجاباتهم مستعرضاً معهم الطريقة الصحيحة لإعداد دراسة الجدوى المالية من خلال الآتي:

#### المهارات المتضمنة:

التحليل، العمليات الحسابية

#### الإعداد المسبق

■ آلة حاسبة

#### فكر وتأمل

- اطلب من الطلاب التمعن في صورة اللغز. اعطهم فرصة للإجابة عن السؤال: برأيك .. كم مكعباً أحمر يحتاج الميزان الثالث ليكون متساوي الكفتين؟
- اطلب من الطلاب مناقشة الإجابات مع زملائهم في المجموعة، مع أهمية أن يكون تدخلك تنظيمياً في النقاش، دون إبداء رأي صريح في ذلك، وبعد الانتهاء من النقاش وضح لهم الإجابة الصحيحة وهي:
 

يحتاج الميزان الثالث إلى (مكعبين أحمرين) حتى يكون متساوي الكفتين. (للووصول إلى الإجابة يمكن البدء بالميزان الثاني؛ إذ يوضح أن المكعب الأزرق = ٣ دوائر والميزان الأول يوضح أن المكعب الأحمر = ٣ دوائر أو مكعب أزرق ونصف، وبالتالي فإن احتياج الكفة الثانية في الميزان الثالث من المكعبات الحمراء = ٢.



■ حساب التكلفة الكلية للمشروع (الرأسمالية):

المبلغ (ريال) (عماني)	بنود مصاريف الأصول الثابتة	المبلغ (ريال) (عماني)	بنود المصاريف التشغيلية	المبلغ (ريال) (عماني)	بنود المصاريف التأسيسية			
٤,٠٠٠	■ معدات وآلات	٦,٠٠٠	■ إيجار المحل	٢,٥٠٠	■ التدريب			
١٠,٠٠٠	■ أثاث وديكورات	١٤,٢٠٠	■ الرواتب		■ استخدام العمالة			
		١,٢٠٠	■ فواتير الكهرباء		■ التسجيل			
		٢٠٠	■ فواتير الماء					
		٦٠٠	■ فواتير الهاتف والانترنت					
		٣,٠٠٠	■ حوافز					
		١٥,٠٠٠	■ مصاريف المواد الخام					
		٣٠٠	■ صيانة					
		١٤,٠٠٠	المجموع		٤٠,٥٠٠	المجموع	٢,٥٠٠	المجموع

■ حساب التكلفة الكلية للمشروع (الرأسمالية) =

المصاريف التأسيسية + المصاريف التشغيلية + مصاريف الأصول الثابتة

$$١٤,٠٠٠ + ٤٠,٥٠٠ + ٢,٥٠٠ = ٥٧,٠٠٠ \text{ ريال عماني}$$

■ حساب تكلفة المشروع لاحتساب صافي الربح:

مجموع الإهلاك السنوي للأصول الثابتة = قيمة الأصل ÷ العمر الافتراضي

الإهلاك السنوي لأصول الثابتة	بنود الأصول الثابتة
٤,٠٠٠ / ٥ سنوات = ٨٠٠ ريال عماني	■ معدات وآلات
١٠,٠٠٠ / ١٠ سنوات = ١,٠٠٠ ريال عماني	■ أثاث وديكورات
١,٨٠٠ ريال عماني	المجموع

إجمالي التكاليف = المصاريف التشغيلية + مجموع الإهلاك السنوي للأصول الثابتة

$$\begin{aligned} 1,800 + 40,500 &= \\ \text{ريال عماني } 42,300 &= \end{aligned}$$

صافي العائد السنوي = عائدات المشروع السنوية - إجمالي التكاليف

$$\begin{aligned} 42,300 - (12 \times 5,000) &= \\ 42,300 - 60,000 &= \\ \text{ريال عماني } 17,700 &= \end{aligned}$$

متوسط صافي العائد الشهري = صافي العائد السنوي  $\div$  12

$$\begin{aligned} 12 \div 17,700 &= \\ \text{ريال عماني } 1,475 &= \end{aligned}$$

### مشروع علي: ربحي

- وجه الطلاب إلى فتح الملحق صفحة (100) بكراسة نشاط الطالب، وتدوين البيانات الخاصة بمشروعهم الريادي.

## أضف إلى معلوماتك

اطلب من الطلاب قراءة المعلومات في بند (أضف إلى معلوماتك) والإجابة عنها في كراسة نشاط الطالب صفحة (٦٤)، ثم قيم إجاباتهم مستعيناً بالإجابات الآتية:

١- علل: تعتمد دراسة الجدوى المالية على نتائج دراسات الجدوى التي تسبقها كدراسة الجدوى السوقية والفنية.

لأنها تساعد رائد الأعمال في إبراز التكاليف الثابتة والمتغيرة وتحديد التكلفة الإجمالية للمشروع والتي من خلالها يمكن التوصل إلى سعر الوحدة المنتجة أو الخدمة المقدمة، وصافي

الربح السنوي والشهري، وبيان مدى قدرة المشروع على الوفاء بالتزاماته المالية، وبالتالي اتخاذ القرار الاستثماري الرشيد والعقلاني بالاستمرار في المشروع أو التوقف عنه.

٢- ترتبط عائدات المشاريع الريادية بالخدمات والمنتجات التي تقدمها» في ضوء هذه العبارة، أي العائدات التي تراها أكثر ربحاً للمشاريع الريادية (تقديم منتج أو خدمة). وضح إجابتك مع ذكر أمثلة عليها.

اترك مجالاً للطلاب للإجابة على السؤال مستعيناً بالجدول التالي الذي يوضح الفرق بين المنتج والخدمة:

الخدمة	المنتج
■ الخدمات تكون دائماً غير ملموسة.	■ المنتج دائماً ملموس.
■ الخدمات لا يمكن تخزينها أو نقلها.	■ المنتج يمكن تخزينه ونقله.
■ الخدمات يصعب وصفها وتحديد لها أنها متغيرة باستمرار.	■ المنتج يسهل وصفه وتحديد.
■ الخدمات لا تفصل عن مقدمها.	■ المنتج يمكن أن يصنع في أماكن ويوزع ويستهلك في أماكن أخرى.
■ الخدمات بطبيعتها تحتاج إلى جهد ووقت لقياس جودتها ومناسبتها.	■ المنتج يسهل رقبته وقياس مدى جودته.
■ جودة الخدمات تختلف لأنها تعتمد على مقدم الخدمة، والظروف التي تواجهه طوال العام.	■ جودة المنتج لا تختلف لأنه في الأغلب ينتج مرة واحدة.

## اختبر معلوماتك:

قيم إجابات الطلاب في بند (اختبر معلوماتك) صفحة (٦٥) مستعيناً بالإجابات الآتية:

الإجابة	العبارات
✓	١ يعتمد القرار الاستثماري للمشاريع الريادية على دراسة الجدوى المالية.
	٢ يساعد معرفة مجموع الأصول السنوي للأصول الثابتة الوصول إلى إجمالي تكاليف المشروع.
✓	٣ ترتبط زيادة العائدات المالية للمشاريع الريادية بالتطوير المستمر لخدماتها ومنتجاتها.
✓	٤ يؤدي وجود خلل في دراسة الجدوى الفنية إلى نتائج غير دقيقة في دراسة الجدوى المالية.
✓	٥ يمكن الوصول إلى صافي العائد السنوي بطرح إجمالي تكاليف المشروع من عائداته السنوية.
✓	٦ يرتبط حساب المصاريف التشغيلية للمشروع بنسبة الاهلاك السنوي لكل بند منها.

## نشاط (٥)

### تسويق المشاريع الريادية

#### خطوات النشاط

- قسم الطلاب إلى مجموعات.
- اطلب من المجموعات مشاهدة المقطع المرئي عن التسويق للمشاريع الريادية من خلال رمز الاستجابة السريع QR في كتاب الطالب صفحة (٨٤).
- يمكنك عزيزي المعلم الاستفادة من المعلومات الآتية لتوضيح عناصر التسويق:

- **المنتج:** يعتمد تحديد واختيار وتطوير المنتج بما يتناسب مع مصلحة الزبون، وينبغي أن يكون المنتج المقدم ناتج عن وجود رغبة لسد احتياجات خاصة بالزبائن المستهدفين. كما ينبغي تحديد وضع المنتج في السوق.. هل هو منتج جديد؟ أم منتج أو خدمة متاحة حالياً ويراد تطويره.

#### المهارات المتضمنة:

الاستنتاج، تحليل الأفكار/المعلومات

#### الإعداد المسبق

- شاشة عرض أو أجهزة لوحية بعدد المجموعات.
- جهاز قارئ رمز الاستجابة السريع QR

#### فكر وتأمل

- اطلب من الطلاب تأمل الصورة التي أمامهم.
- اعطهم فرصة لوضع تعليق مناسب للصورة.
- اطلب من الطلاب مناقشة الإجابات مع زملائهم في المجموعة، مع أهمية أن يكون تدخلك تنظيمياً في النقاش، دون إبداء رأي صريح في ذلك. إلى ان ينتهي الطلاب من عرض تعليقاتهم وضح لهم أهمية تسويق المنتجات أو الخدمات في جذب الزبائن.

- **السعر:** هو عملية موازنة المنافع التي يحصل عليها الزبون بالقيمة النقدية التي يدفعها، ويتم تحديد سعر المنتج بما يضمن مكسب للمؤسسة وفي الوقت ذاته يضمن شراء الزبون له.
- ويتم تحديد عملية التسعير طبقاً لمجموعة عناصر مثل تكلفة الإنتاج واحتياج السوق، وشرائح الزبائن، وأسعار المنافسين في نفس السوق، والبيئة المحيطة بالمؤسسة الريادية وهكذا. فلا بد من اختيار سعر يتناسب مع طبيعة المنتج ومدى احتياج وإقبال السوق عليه مع مراعاة أسعار المنافسين في نفس المجال وطبيعة الزبائن والمستخدمين للسلعة أو للخدمة الخاصة بالمؤسسة الريادية.
- **المكان:** هو المكان الذي يتم عن طريقه بيع المنتج وعرضه في السوق و هو عنصر اساسي في التسويق، ويجب اختيار الطريقة المثلى للتسويق للوصول إلى مكان الزبون، ولتحقيق ذلك يجب تجزئة السوق لعدة شرائح وطبقات، وبالتالي كل شريحة لها طريقة توزيع ووصول معينة.
- **الترويج:** هو الواجهة التي تهدف المؤسسة من خلالها تقديم ما لديها من منتج أو خدمات الى الزبائن المستهدفين. ويتغلب الترويج على مشكلة جهل المستهلك بالمعلومات اللازمة للقيام بالشراء وذلك بتقديم المعلومات عن الشركة، السلعة، العلامة التجارية، الأسعار، وفرة السلعة واستخداماتها كما يتغلب على تراخي الزبون في الشراء.
- وجه المجموعات إلى فتح كراسة نشاط الطالب صفحة (٦٦) واستنتاج الآتي:
  - مفهوم التسويق.
  - أهمية التسويق للمشاريع الريادية.
  - عناصر التسويق لمشروع علي.
- اطلب من كل مجموعة عرض ما توصلت إليه أمام المجموعات الأخرى.
- ناقش الطلاب في إجاباتهم مستعيناً بالمعلومات الواردة في الجدول الآتي:

جميع النشاطات المتعلقة بتلبية رغبات الزبائن أو العملاء، مع تحقيق ربح أثناء ذلك.	مفهوم التسويق
<p>يساعد التسويق المشاريع الريادية في:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ معرفة أبرز رغبات الزبون.</li> <li>■ معرفة ما يتم تداوله بكثرة داخل السوق من منتجات أو خدمات.</li> <li>■ معرفة ما هو حجم رضا الزبون عن السلع والمنتجات المقدمة.</li> <li>■ تقديم تقرير لصاحب المشروع حول مدى جودة ما يقدمه من سلع وخدمات ومدى رضا الزبون عن الأسعار المقدمة من خلال آراء السوق.</li> <li>■ تقديم دعم كامل فيما يخص التخطيط لعملية الإنتاج في المراحل المختلفة.</li> </ul>	أهمية التسويق للمشاريع الريادية

### عناصر التسويق لمشروع علي

منتج يستخدم للعناية بالجسم والشعر، ويتميز بوجود نسبة كبيرة من المواد الطبيعية الداخلة في تصنيعه والتي تناسب جميع الفئات والأعمار، وتتلائم مع طبيعة المناخ العماني.	المنتج
تم تحديد سعر المنتج (٢) ريال عماني وفقاً لحساب التكاليف المختلفة للمشروع والفرق بين العرض والطلب في السوق.	السعر
تم افتتاح المحل في إحدى المناطق الحيوية لمحافظة مسقط.	المكان
تم الترويج للمشروع بطرق عدة منها: برامج التواصل الاجتماعي، بالإضافة إلى الاعلانات التجارية في القنوات الإذاعية والتلفاز والصحف المحلية، مستفيداً من التخفيضات المخصصة لحاملي بطاقة ريادة الأعمال بالسلطنة.	الترويج

- اطلب من الطلاب فتح كراسة نشاط الطالب صفحة (١٠٢ و ١٠٣) والقيام بالآتي:
- تطبيق عناصر التسويق على مشروعهم الريادي.
- تصميم شعار لمشروعهم الريادي مستعيناً بأحد برامج التصميم التي تعلمها في مادة تقنية المعلومات.
- وجه الطلاب إلى فتح كراسة نشاط الطالب ملحق (١) صفحة (٩٦) والقيام بتدوين البيانات المناسبة لوصف مشروعهم الريادي.

## أضف إلى معلوماتك

اطلب من الطلاب قراءة المعلومات في بند (أضف إلى معلوماتك) والإجابة عنها في كراسة نشاط الطالب صفحة (٦٧)، ثم قيم إجاباتهم مستعينا بالإجابات الآتية:

- التسويق بالمشاعر ■ حوافز للزبون ■ التسويق عن طريق المؤثرين  
■ التسويق المجتمعي ■ مندوبو المبيعات ■ التسويق بالمبيعات).

١

تركز شركة صناعة منتجات العناية بالبشرة والشعر على جمال شعر الزبون وبشرته في إعلاناتها؛ مما يجعل المنتج مصدرًا للبهجة والسرور، ويبيعت في نفس الزبون التفاؤل وقبول الذات. (التسويق بالمشاعر)

٢

شركة دراجات توفر للزبون عند شراء إحدى دراجاتها فرصة الانضمام لمجتمع الدراجات النارية المقتصر على مقتنييها فقط، بالإضافة إلى حق الاشتراك في السباقات الخاصة بها، ودخول المطاعم المخصصة لها. (حوافز للزبون)

٣

أراد محل مجوهرات أن يجذب الزبائن إليه في موسم العطلات فصمم هدايا تذكارية بأسعار عالية؛ إذ صمم لعبة طبق طائر مرصعة بالألماس، كما قام أيضا بصناعة ساعة رملية تعمل بالألماس بدل الرمل، لم يبع المحل أيًا من هذه الهدايا التذكارية ولكن الزوار الذين سيطر عليهم الفضول لرؤية هذه البضاعة أذاعوا الخبر عنه وعن بضاعته وزاد الإقبال على المحل وارتفعت مبيعاته. (التسويق بالمبيعات)

٤

استيقظ سكان بلدة على مشهد غريب في شوارعهم؛ حيث شاهدوا رُفَعًا على الإسفلت تحمل شعارًا لأحد أكبر سلاسل مطاعم البيتزا، مع عبارة «أوه! أجل قمنا بذلك». حيث قامت الشركة بوضع العلامة التجارية لسد الحفر في الطرقات. (التسويق المجتمعي)

٥

استعانت شركة صناعة عطور بشخصية مشهورة للترويج لمنتجها العطري الجديد على مواقع التواصل الاجتماعي؛ إذ قامت الشخصية المشهورة بعرض العطر الجديد ومميزاته لمتابعيها على تلك المواقع وحثهم على شرائه. (التسويق عن طريق المؤثرين)

٦

لجأت شركة حواسيب إلى تعيين موظفين سبق لهم العمل في قطاع البنوك وكلفتهم بمهمة تسويق وبيع الحواسيب للبنوك، وموظفين آخرين سبق لهم العمل في قطاع الفنادق وكلفتهم بمهمة تسويق وبيع الحواسيب للفنادق؛ مستفيدة بذلك من خبراتهم وشبكة المعارف والعلاقات الشخصية في القطاع الذي يعملون به. (مندوبي المبيعات)

## اختبر معلوماتك:

قيم إجابات الطلاب في بند (اختبر معلوماتك) صفحة (٦٩) مستعيناً بالإجابات الآتية:

نوع التسويق	العبارات	
غير إلكتروني	حددت صحيفة مطبوعة سعر الإعلانات التجارية في الصفحة الأولى مبلغ وقدره ٣٠٠٠ ريال	١
غير إلكتروني	استفادت إحدى المؤسسات الريادية من بعض موظفيها ذوي الخبرة للترويج لمنتجاتها في أماكن عملهم السابق.	٢
إلكتروني	استعانت إحدى المؤسسات الريادية بأحد المشاهير للترويج لمنتجاتها باستخدام أحد برامج التواصل الاجتماعي	٣
إلكتروني	قامت إحدى المؤسسات الريادية بتسجيل بيانات الزبائن للتواصل معهم لاحقاً بواسطة خدمة الرسائل النصية (SMS) عند وصول منتج جديد.	٤
إلكتروني	لاقت منتجات إحدى المؤسسات الريادية رواجاً واسعاً باستخدامها للوائح الترويج المتلفزة في الشوارع العامة.	٥
غير إلكتروني	خصصت إحدى المؤسسات الريادية هدايا لكل زبون تصل مشترياته إلى أكثر من ١٠٠ ريال عماني	٦

## الواجب المنزلي

وجه الطلاب لتنفيذ الواجب المنزلي بكراسة نشاط الطالب صفحة (٧٠)، وقدم لهم التغذية الراجعة المناسبة.