JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة تأسيس شركة تخطيط الفعاليات وريادة الأعمال

14 – 18 يونيو 2027

ميونخ

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة تأسيس شركة تخطيط الفعاليات وريادة الأعمال

المرجع: 3205_121887 **التاريخ:** 14 – 18 يونيو 2027 **المكان:** ميونخ **الرسوم:** GBP 6200

دورة تأسيس شركة تخطيط الفعاليات وريادة الأعمال دورة تدريبية مدتها أسبوع لمخططي الفعاليات الطموحين والعاملين المستقلين وموظفي الضيافة الذين يستعدون لافتتاح شركة فعاليات خاصة بهم، وتنتهي بخطة إطلاق وميزانية للسنة الأولى. يحجز العملاء اليوم عبر التوصيات وقنوات التواصل الاجتماعي ويقارنون الباقات بسرعة وينتظرون عقودا واضحة، لذا يجب أن تبدو الشركة الجديدة منظمة منذ أول استفسار. تقدم جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة للمؤسسين الداخلين إلى سوق الفعاليات.

لماذا يهم تأسيس شركة تخطيط الفعاليات الآن

تشكل ثلاثة ضغوط واقع شركة الفعاليات الناشئة اليوم. فالعملاء من الشركات والأفراد ينتظرون باقات مفصلة وشروطا مكتوبة وعروض أسعار سريعة. والقاعات ومقدمو الطعام ومنسقو الديكور وموردو الصوت والصورة يفضلون المخطط الذي يدفع في الموعد ويجلب حجوزات متكررة. أما التدفق النقدي فمتذبذب، لأن الدفعات المقدمة تصل قبل سداد الموردين بأشهر، ومواسم الذروة تزدحم بالمناسبات. المؤسس الذي يسعر بعناية ويحصل الدفعات المقدمة يبني احتياطيا وسمعة، ومن يخفض أسعاره أو يعمل بالاتفاق الشفهي يتحمل الإلغاءات والنزاعات والخسائر. ترتكز الدورة على اختيار الشريحة وتكلفة الباقات واتفاقيات الموردين واستقطاب العملاء بلغة تجارية واضحة.

المستفيدون من تأسيس شركة تخطيط الفعاليات

- المخططون العاملون في الوكالات الذين يستعدون للعمل باسمهم الخاص
- العاملون المستقلون الذين ينظمون حفلات الزفاف والمناسبات ويريدون خدمة مسجلة ومسعرة
- موظفو الضيافة والولائم المنتقلون من تشغيل القاعات إلى التخطيط المباشر مع العملاء
- الإداريون في الشركات الذين ينظمون الاجتماعات ويرون سوقا للفعاليات الخارجية
- الشركاء المؤسسون الذين يتقاسمون المبيعات والتشغيل والمالية في شركة فعاليات صغيرة

يستفيد اثنان أو ثلاثة من الشركاء المؤسسين أكثر حين يحضرون معا، إذ يعودون بشريحة متفق عليها وقائمة أسعار واحدة وميزانية واحدة.

قدرات تأسيس شركة تخطيط الفعاليات

يحول المشاركون فكرة وتجارب سابقة إلى شركة فعاليات مسعرة ومتعاقدة.

- تقييم الطلب على شرائح الزفاف والشركات والمناسبات الاجتماعية والمجتمعية — المؤسس عند اختيار سوقه
- حساب أسعار الباقات من تكلفة الموردين وساعات العمل والهامش — العملاء عند مقارنة العروض
- بناء قائمة موردين مفحوصة بشروط وبدائل احتياطية — القاعات ومقدمو الطعام الذين يعتمدون على المخطط
- تحديد بنود العقد الخاصة بالدفعات المقدمة والإلغاء والتعديل — الطرفان عند تسوية النزاعات
- تصميم خطة توصيات وقنوات تواصل اجتماعي لكسب الحجوزات الأولى — العملاء المحتملون الباحثون عن الشركة
- اختبار توقعات التدفق النقدي للسنة الأولى أمام الطلب الموسمي — المؤسس عند حماية الاحتياطي

مصطلحات تأسيس شركة تخطيط الفعاليات الأساسية

- شريحة الفعاليات — نوع المناسبة والعميل الذي تختار الشركة خدمته.
- باقة الخدمة — عرض مجمع بسعر محدد يذكر عناصر التخطيط والموردين المشمولة.
- جدول الدفعات المقدمة — تسلسل دفعات العميل المتفق عليه قبل الفعالية.
- اتفاقية المورد — شروط مكتوبة مع قاعة أو مقدم طعام أو مورد تغطي الأسعار وتوقيت السداد والإلغاء.
- الهامش الإجمالي — الجزء المتبقي من سعر الباقة بعد سداد الموردين والعمالة المباشرة لتلك الفعالية.
- نقطة التعادل — عدد الفعاليات المحجوزة الذي يغطي دخله جميع التكاليف.

تأسيس شركة تخطيط الفعاليات يوما بيوم

اليوم 1: قراءة سوق الفعاليات واختيار الشريحة

- مسح شرائح السوق — مقارنة الزفاف والشركات والمناسبات الاجتماعية والمجتمعية
- رسم عروض المنافسين — أين يترك المخططون المحليون فجوات غير مخدومة
- ملف العميل المثالي — الميزانية وعدد الضيوف وصناع القرار
- حصر مهارات المؤسس — أي نقاط القوة تشكل عرض الخدمة
- اختيار الكيان التجاري — موازنة المؤسسة الفردية والشراكة والشركة ذات المسؤولية المحدودة

اليوم 2: بناء الباقات وتحديد الأسعار

- تصميم مستويات الباقات — خيارات تنسيق يوم الفعالية والتخطيط الجزئي والكامل
- ورقة بناء التكلفة — عروض الموردين وساعات العمل والاحتياطي
- نماذج الهامش والأتعاب — الأتعاب الثابتة أو النسبة المئوية أو التسعير المختلط
- قائمة الإضافات — الديكور والترفيه وخدمات تنقل الضيوف
- نموذج العرض — تقديم النطاق والمشمولات والسعر بوضوح

اليوم 3: تكوين شبكة الموردين

- قائمة فحص الموردين — الجودة والموثوقية والتأمين والطاقة الاستيعابية
- بناء العلاقة مع القاعات — صفة المخطط المفضل وحجز المواعيد والعمولات
- اتفاقيات الطعام والديكور — الأسعار وتوقيت السداد والبدائل
- قائمة الموردين الاحتياطيين — تغطية الغياب والإلغاء في اللحظة الأخيرة
- جدول التشغيل وإحاطة الموردين — تنسيق مواعيد الوصول والمسؤوليات

اليوم 4: العقود والدفعات المقدمة وكسب العملاء

- بنود عقد العميل — النطاق والتعديلات والمسؤولية والظروف القاهرة
- سياسة الدفعات المقدمة والإلغاء — حماية النقد عند تغير الخطط
- الهوية التجارية وملف الأعمال — عرض الفعاليات السابقة بمصداقية
- خطة التوصيات وقنوات التواصل الاجتماعي — تحويل المعارف إلى استفسارات محجوزة
- نص لقاء الاستشارة — تأهيل العملاء المحتملين وإتمام الحجز الأول

اليوم 5: ممارسة خطة الإطلاق وميزانية السنة الأولى

- تأكيد الشريحة والباقات — تطبيق اختيارات اليوم الأول والثاني
- اعتماد القائمة المختصرة للموردين — تثبيت الشروط مع الموردين الأساسيين
- توقعات التدفق النقدي — مطابقة الدفعات المقدمة مع سداد الموردين حسب الموسم
- حساب نقطة التعادل وأهداف المبيعات — عدد الفعاليات المطلوبة لكل ربع سنة
- خطة الإطلاق وميزانية السنة الأولى — إكمال خارطة افتتاح الشركة

تطبيق تأسيس شركة تخطيط الفعاليات بعد الدورة

- طلب عروض أسعار من ثلاث قاعات وثلاثة مقدمي طعام في الشريحة المختارة وتحديث ورقة بناء التكلفة بأرقام فعلية.
- عقد خمسة لقاءات استشارة مع معارف مهتمين باستخدام النص ونموذج العرض، وتسجيل الباقة التي يفضلها كل عميل محتمل.

أسئلة حول تأسيس شركة تخطيط الفعاليات

ما تأسيس شركة تخطيط الفعاليات، ولماذا يهم الآن؟

هو تحويل مهارات تنظيم المناسبات إلى شركة مسعرة ومتعاقدة لها موردون وعملاء. فالعملاء يقارنون الباقات بسرعة وينتظرون شروطا مكتوبة، لذا يجب أن تكون الشركة الجديدة منظمة من البداية.

من الأدوار الأكثر استفادة من تدريب تأسيس شركة تخطيط الفعاليات وريادة الأعمال؟

يستفيد أكثر مخططو الوكالات المتجهون إلى العمل المستقل والعاملون المستقلون وموظفو الضيافة والشركاء المؤسسون. وتزيد فائدتك إذا حضر شريكك المؤسس معك.

كيف يختلف تدريب تأسيس شركة تخطيط الفعاليات عن دورة تشغيل الفعاليات؟

يركز على بناء الشركة لا على تشغيل فعالية واحدة. ستعمل على اختيار الشريحة والتسعير وشروط الموردين والعقود والتدفق النقدي بدلا من المسرح والحشود والترتيبات الميدانية.

ماذا تعود به من تدريب تأسيس شركة تخطيط الفعاليات وريادة الأعمال؟

تعود بشريحة مختارة وقائمة أسعار متدرجة وقائمة مختصرة للموردين وشروط للعقود والدفعات المقدمة وخطة للوصول إلى العملاء وتوقعات للتدفق النقدي لسنة الافتتاح.

تأسيس شركة تخطيط الفعاليات: الطريق إلى الأمام

تحدد خطة الإطلاق وميزانية السنة الأولى أولا عدد الفعاليات التي يجب أن تحجزها الشركة كل ربع سنة لتبقى قادرة على السداد. يستخدمها المؤسسون لوضع أهداف المبيعات، ويوزع الشركاء المهام حولها. وبعد الموسم الأول، تستحق مستويات التسعير وشروط الدفعات المقدمة إعادة النظر في ضوء الإلغاءات والهوامش الفعلية.