JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة متقدمة في استراتيجية الأسواق النامية وتوسيع الأعمال

8 – 19 نوفمبر 2027

الدار البيضاء

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة متقدمة في استراتيجية الأسواق النامية وتوسيع الأعمال

المرجع: 97710_2569 **التاريخ:** 8 – 19 نوفمبر 2027 **المكان:** الدار البيضاء **الرسوم:** GBP 6800

استراتيجية الأسواق النامية وتوسيع الأعمال دورة تدريبية متقدمة مدتها أسبوعين لمديري وحدات الأعمال وقادة التوسع والمديرين العامين في الاقتصادات سريعة النمو، يبني فيها كل مشارك خطة توسيع الأعمال في الأسواق النامية ويعرضها للنقاش. فتقلب أسعار الصرف وشباب قاعدة المستهلكين وتبدل المنافسين يكافئ المؤسسات التي تتوسع بانضباط لا بالسرعة وحدها. وقد صممت جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة للقادة الذين يحتاجون إلى النمو مع الحفاظ على السيولة.

لماذا تهم استراتيجية الأسواق النامية وتوسيع الأعمال الآن

تحكم التوسع في الاقتصادات سريعة النمو اليوم ثلاث قوى: منافسون رقميون يدخلون بتكاليف ثابتة منخفضة، ومستثمرون يطلبون دليلا على اقتصاديات الوحدة قبل ضخ رأس مال إضافي، وعملاء تتغير قدرتهم الشرائية وعاداتهم في القنوات خلال سنوات قليلة. المؤسسة التي تقرأ هذه القوى جيدا تدخل الشرائح المناسبة وتمول نموها من تدفقاتها النقدية وتعد مديريها قبل الطلب. أما التي تخطئ قراءتها فتستنزف رأس المال العامل وتوزع كفاءاتها القليلة على مواقع كثيرة وتخسر حصتها لمنافسين أخف حركة. وتستند الدورة إلى رسم الخرائط الاستراتيجية وتخطيط السيناريوهات ونمذجة اقتصاديات الوحدة في بيئات بياناتها ناقصة وظروفها متحركة.

المستفيدون من استراتيجية الأسواق النامية وتوسيع الأعمال

- قادة مسؤولون عن نمو إيرادات وحدة الأعمال وهامشها عبر عدة مناطق
- مديرون مسؤولون عن دخول مدن أو شرائح أو قنوات توزيع جديدة
- شركاء ماليون يحكمون على تمويل التوسع من النقد التشغيلي أو من رأس مال جديد
- رؤساء تجاريون يحددون التسعير وموقع العلامة ومسارات الوصول إلى السوق
- قادة عمليات يوسعون الإمداد والخدمة والكوادر دون الإخلال بالجودة

تستفيد مجموعة قيادية تستعد لانتشار إقليمي أو مرحلة نمو جديدة أكثر من غيرها حين يحضر أعضاؤها التجاريون والماليون والتشغيليون معا ويبنون حالة توسع واحدة مشتركة.

قدرات استراتيجية الأسواق النامية وتوسيع الأعمال

يغادر المشاركون قادرين على تحويل طموح النمو السريع إلى مسار توسع متسلسل وممول ومزود بالكوادر يصمد أمام صدمات العملة والطلب والمنافسة.

- تقييم جاذبية السوق وجاهزية الدخول عبر الشرائح المرشحة — قرارات تسلسل الدخول
- تصميم موقع تنافسي يصعب على المنافس منخفض التكلفة تقليده — اللجنة التنفيذية
- حساب اقتصاديات الوحدة وفترة الاسترداد ومعدل حرق النقد لكل خيار نمو — الشركاء الماليون والمستثمرون
- بناء خيارات التسعير والقنوات لعملاء متفاوتي القدرة الشرائية — القيادة التجارية
- تحديد الطاقة التشغيلية والشركاء والضوابط اللازمة عند كل عتبة توسع — رؤساء العمليات
- عرض حالة التوسع ومعالمها على مجالس الإدارة والمديرين الميدانيين — المجلس والموظفون

مصطلحات استراتيجية الأسواق النامية وتوسيع الأعمال الأساسية

- السوق النامية — اقتصاد أو شريحة يتغير فيها الطلب والدخل والمنافسة بسرعة، فتجتمع الفرصة مع عدم اليقين وقلة البيانات.
- اقتصاديات الوحدة — الإيراد والتكلفة المرتبطان بعميل أو طلب أو منفذ واحد، وتبين هل يضيف كل نمو قيمة أم يهدرها.
- عتبة التوسع — الحجم الذي تعجز عنده العمليات أو الأنظمة أو نطاقات الإشراف الحالية، فيلزم تغيير النموذج التشغيلي.
- القفز التقني — تبني تقنية أو نموذج عمل أحدث مباشرة وتجاوز مراحل مرت بها الأسواق الناضجة.
- دورة رأس المال العامل — المدة بين الدفع للموردين والتحصيل من العملاء، وهي التي تحدد حجم النقد الذي يستهلكه النمو السريع.
- الخيار الاستراتيجي — مسار مستقل قابل للتمويل مثل الدخول الذاتي أو الشراكة أو الاستحواذ، يقارن بالقيمة والمخاطرة وإمكانية التراجع.

استراتيجية الأسواق النامية وتوسيع الأعمال يوما بيوم

اليوم 1: قراءة الاقتصادات سريعة النمو

- لوحة المؤشرات الكلية — أي تحولات الطلب تستحق انتباه الإدارة العليا
- رسم سلم دخل المستهلك — أين ترتفع القدرة الشرائية بأسرع وتيرة
- تقييم الاقتصاد غير الرسمي — كيف تؤثر المنافسة غير المسجلة في خيارات الدخول
- مراجعة التعرض للعملة والتضخم — أي الإيرادات تحتاج إلى تحوط طبيعي
- تحليل الفجوات المؤسسية — أين تضطر الشركات إلى توفير بنية السوق الناقصة

اليوم 2: اختيار الشرائح وتسلسل الدخول

- شبكة تقييم جاذبية السوق — ترتيب المدن والشرائح حسب أولوية الدخول
- اختيار الشريحة الرائدة — أين يتحقق الفوز قبل التوسع الأفقي
- مقارنة أنماط الدخول — البناء الذاتي أو الشراكة أو الاستحواذ
- خارطة التسلسل — ترتيب المناطق وفق رأس المال والكفاءات المتاحة
- محفزات الخروج والتحول — متى يجمد الدخول أو يعاد توجيهه

اليوم 3: الموقع التنافسي أمام المنافسين المحليين والدوليين

- تصنيف أنماط المنافسين — الرد على التكتلات والشركات متعددة الجنسيات والناشئة
- لوحة عرض القيمة للمشتري المقتصد — عروض ميسورة دون خسارة الهامش
- بناء الخريطة الاستراتيجية — ربط أهداف النمو بنتائج العملاء
- تقييم الحصون التنافسية — مزايا التوزيع والثقة والبيانات الجديرة بالحماية
- تصميم جلسة محاكاة المنافسة — توقع تحركات المنافسين بعد الدخول

اليوم 4: اقتصاديات الوحدة وتمويل النمو

- نموذج القيمة الدائمة للعميل — وضع حدود إنفاق الاستقطاب لكل شريحة
- جسر هامش المساهمة — أي المنتجات تمول التوسع وأيها تستنزفه
- حساب حرق النقد ومدة الاستمرار — إلى متى يمول النمو ذاتيا
- ضغط دورة رأس المال العامل — تحرير النقد المحتجز في الذمم والمخزون
- خيارات مزيج التمويل — الأرباح المحتجزة أو الدين أو الشركاء أو الملكية الخارجية

اليوم 5: تقييم الاستثمار في ظل التقلب

- التدفقات النقدية المخصومة مع علاوة مخاطر البلد — تقييم توسع غير مؤكد
- مصفوفة تخطيط السيناريوهات — اختبار حالات النمو أمام صدمات العملة والطلب
- التفكير بالخيارات الحقيقية — تجزئة الاستثمار لإبقاء الخيارات المستقبلية مفتوحة
- مخطط الحساسية الإعصاري — تحديد الافتراضات الأكثر تأثيرا في القيمة
- بطاقة تخصيص رأس المال — ترتيب مشاريع النمو المتنافسة للموافقة

اليوم 6: التسويق والقنوات للمستهلك الصاعد

- خطة بناء الثقة بالعلامة — كسب المصداقية لدى المشترين لأول مرة
- هيكل شرائح الأسعار — خدمة عدة فئات دخل بتشكيلة واحدة
- تصميم مسار الوصول إلى السوق — التجارة التقليدية والتجزئة الحديثة والقنوات الرقمية
- رسم رحلة العميل عبر الهاتف أولا — حيث تحل الهواتف الذكية محل نقاط التواصل المادية
- هيكل حوافز الموزعين — مواءمة هوامش الشركاء مع أهداف النمو

اليوم 7: عمليات قابلة للتوسع

- رسم عتبات التوسع — أين ستنكسر العمليات الحالية أولا
- النموذج التشغيلي الخفيف الأصول — خيارات الإسناد والامتياز والطاقة المشتركة
- تقييم مرونة الإمداد — التوريد في ظل قيود الاستيراد والنقل والطاقة
- دليل معايير الخدمة — نقل الجودة نفسها إلى المواقع الجديدة
- اختيار تقنيات القفز — أولويات الحوسبة السحابية والدفع عبر الهاتف والأتمتة

اليوم 8: قيادة الكوادر خلال النمو السريع

- توقع خط إمداد الكفاءات — المديرون المطلوبون قبل كل موجة توسع
- تصميم نطاقات الإشراف والمستويات — الهيكل التنظيمي للحجم القادم
- شبكة حملة الثقافة — صون القيم مع تضاعف أعداد الموظفين
- خطة إحلال القيادات المحلية — بناء صف ثان داخل المناطق
- مراجعة مواءمة الحوافز — مكافأة النمو المربح لا الحجم المجرد

اليوم 9: توجيه مسار التوسع وقياسه

- سلم معالم النمو — بوابات المراحل لإطلاق رأس مال إضافي
- مجموعة المؤشرات الاستباقية — إشارات مبكرة لصحة شرائح العملاء وتسربهم
- إيقاع مراجعة الاستراتيجية — منتديات القرار الشهرية والفصلية
- خريطة حرارة مخاطر التوسع — التعرض السياسي ومخاطر الشركاء والتنفيذ
- حزمة تقارير مجلس الإدارة — عرض النمو والنقد والمخاطر معا

اليوم 10: ممارسة خطة توسيع الأعمال في الأسواق النامية

- تطبيق خارطة تسلسل الدخول — حالة حية من قطاع السلع الاستهلاكية
- تطبيق اقتصاديات الوحدة والسيناريوهات — حالة حية من قطاع الخدمات المالية
- تطبيق النموذج التشغيلي وتوقع الكفاءات — فحص متكامل للطاقة الاستيعابية
- لجنة تحدي الأقران — اختبار كل حالة توسع قبل اعتمادها
- إكمال خطة توسيع الأعمال في الأسواق النامية — العرض النهائي أمام المدربين

تطبيق استراتيجية الأسواق النامية وتوسيع الأعمال بعد الدورة

- إجراء مراجعة لاقتصاديات الوحدة ومدة استمرار النقد في مشاريع التوسع الحالية مع القادة الماليين والتجاريين، وترتيب الخيارات حسب فترة الاسترداد
- قيادة جلسة لتحديد عتبات التوسع مع رؤساء العمليات لمعرفة أول عملية أو نظام أو نطاق إشراف مرشح للانكسار والاتفاق على معالجته

أسئلة حول استراتيجية الأسواق النامية وتوسيع الأعمال

ما استراتيجية الأسواق النامية وتوسيع الأعمال ولماذا تهم الآن؟

هي فن اختيار أين وكيف تتوسع في الاقتصادات سريعة النمو مع إبقاء النقد والجودة والكوادر في توازن. وتهم الآن لأن المستثمرين يطلبون دليلا على نمو مربح، ولأن المنافسين الجدد يدخلون بسرعة وبتكلفة منخفضة.

من الأكثر استفادة من استراتيجية الأسواق النامية وتوسيع الأعمال؟

يستفيد رؤساء وحدات الأعمال ومديرو التوسع والشركاء الماليون والقادة التجاريون ورؤساء العمليات أكثر من غيرهم. فكل منهم يملك جزءا من قرار دخول منطقة جديدة وتمويلها وتزويدها بالكوادر، وتمنحهم الدورة لغة مشتركة لهذه الموازنات.

كيف تختلف استراتيجية الأسواق النامية وتوسيع الأعمال عن دورة عامة في التخطيط الاستراتيجي؟

تركز على التوسع في ظل التقلب لا على دورات التخطيط السنوية. ستعمل على تسلسل الدخول واقتصاديات الوحدة والتعرض للعملة وعتبات التوسع، بحالات من السلع الاستهلاكية والخدمات المالية حيث البيانات ناقصة والظروف متغيرة بسرعة.

ماذا تعود به من استراتيجية الأسواق النامية وتوسيع الأعمال؟

تعود بخطة نمو لمؤسستك اختبرها زملاؤك. تحدد الشرائح المستهدفة وترتيب الدخول ومزيج التمويل والنموذج التشغيلي واحتياجات الكفاءات والمعالم، وتكون جاهزة للعرض على لجنتك التنفيذية أو مجلس الإدارة.

استراتيجية الأسواق النامية وتوسيع الأعمال: الطريق إلى الأمام

توجه خطة توسيع الأعمال في الأسواق النامية أولا قرار أي منطقة أو شريحة تحصل على الدفعة التالية من رأس المال. وتستخدمها اللجان التنفيذية والشركاء الماليون وقادة التوسع للاتفاق على المعالم وبوابات المراحل. وبعد استخدامها الأول تستحق عتبات التوسع وتوقع الكفاءات المراجعة، لأنها الافتراضات التي يختبرها النمو السريع قبل غيرها وتحتاج غالبا إلى إعادة الضبط.