

# بورتفوليو.

استشارات الإيرادات وإعادة الهيكلة الداخلية

“أساعد المؤسسين والإدارة التنفيذية على زيادة الإيرادات عبر إعادة هيكلة اتخاذ القرار والحكومة الداخلية التي تعيق التنفيذ وتحمّل التوسيع.”

- ياسمين طارق

## لمن هذه الخدمة؟

أساعد المؤسسين والإدارة التنفيذية على زيادة الإيرادات عبر إعادة هيكلة اتخاذ القرار والحكومة الداخلية التي تعيق التنفيذ وتعنّف التوسيع.

يكون هذا النوع من العمل مناسباً عادةً في مراحل مثل:

- النمو (Growth)
- إعادة هيكلة (Restructuring)
- التحول التنظيمي (Organizational Transition)
- التحضير قبل التوسيع، أو الفرنشایز، أو الاستثمار (Pre-Scale / Pre-Franchise / Pre-Investment)

# أين يتعطل التنفيذ داخل الشركات

(ملاحظة شخصية عبر مشاريع فعلية منذ 2017)

بناءً على عملي المباشر داخل شركات تمرّ بمراحل نمو، ضغط، أو إعادة تنظيم، هذه أكثر المشاكل الداخلية التي تتكرر باستمرار:

- غياب الهيكلة والعمليات المعيارية (Structure & SOPs) مكرر جدًا (≈ 85-80%)
- ضعف التواصل وعدم توافق الأقسام (Internal Alignment) مكرر (≈ 75-70%)
- مقاومة التغيير وفشل التحول الرقمي (Change Management & Digital Transformation) شائع (≈ 65-60%)
- نماذج بيع وإيرادات غير واضحة أو ضعيفة (Sales & Revenue Models) شائع (≈ 60-55%)
- ضعف التسويق والتوضيح (Marketing & Positioning) متوسط (≈ 55-50%)
- دوران الموظفين ومشاكل الثقافة الداخلية (Turnover & Culture Friction) متوسط (≈ 50-45%)
- غياب عملية واضحة لاكتساب العملاء والبيع (Client Acquisition & Sales Process) متوسط (≈ 45-40%)

## كيف تقرأ دراسات الحالة؟

\*هذه ليست قصص نجاح.

هي توثيق عملي لكيفية التعامل مع مشاكل قرار وتنفيذ حقيقة لمساعدة الشركات على الاستمرار والتقدّم أثناء مراحل النمو أو التغيير.

دراسات حالة محورية:

# تنظيم التنفيذ أثناء مرحلة نمو

## CASE-01 | Hyginix – هنغاريا

شركة تنظيف سكني وتجاري دخلت مرحلة نمو سريع دون وجود بنية داخلية تدعم هذا النمو. ارتفاع الطلب كشف مشاكل في اتخاذ القرار، ملكية العمليات، وقابلية التوسيع، ما يضغط على جودة الخدمة والإدارة.

### المشكلة

- عميل B2B واحد كان يشكل 40-30% من الإيرادات ويستهلك جزءاً كبيراً من القدرة التشغيلية
- تداخل وعدم وضوح الأدوار بين المؤسسين، الإدارة التشغيلية، والمسرفيين
- المشرفون يعملون دون إجراءات مكتوبة أو تدريب واضح
- الجدولة والتقارير والتخطيط تعتمد على Google Sheets غير مترابطة
- غياب SOPs، Onboarding، أو هيكل احتياطي للموظفين
- دوران عماله مرتفع وشكاوى عماله متكررة
- الإدارة غارقة في الإطفاء اليومي بدل القيادة الاستراتيجية

### دوري

تدخلت كمستشارة Business Development & Internal Alignment خلال مرحلة انتقالية بهدف:

- تثبيت التنفيذ
- تقليل مخاطر الاعتماد على أفراد
- تجهيز الشركة لنمو قابل للتوسيع

### التدخلات الأساسية

#### 1. التدخل الهيكلی واتخاذ القرار

- إعادة تعريف المشكلة من "نقص طاقة" إلى خلل هيكلی وقراری
- مقابلات فردية واستبيانات داخلية لفهم أسباب الإرهاق والدوران
- إعادة توزيع ملكية القرار ومسارات التصعيد
- تقديم توصيات توظيف وإنهاء عقود لإعادة التوازن

#### 2. البنية التشغيلية

- تصميم هيكل تنظيمي واضح

- بناء مكتبة SOPs كاملة
- إعداد Employee Handbook وبرامج تدريب للمشرفين
- إعادة تصميم نموذج الـ Backup Cleaners
- تعديل منطق نموذج العمل التشغيلي

### 3. الإيرادات والتمكين التجاري

- تخفيف الضغط عبر إعادة هيكلة عقود B2B الكبرى
- إطلاق خدمة B2B جديدة: Dedicated Cleaners وتشمل:
  - Workforce Planning
  - Workflows
  - Pricing
  - Legal & Operational Guidelines
- إنشاء Case Study يبيّن قائم على الأداء، عكست إنجازات الشركة لعملائها وبالتالي استطاعت بيع عقود أخرى B2B:
  - انخفاض الشكاوى ≈ 10%
  - تحسن داخلي بمقدار 20 نقطة في Performance Scorecards
  - تقليل تكاليف Refunds بحوالي 20,000 دولار خلال 3 أشهر

### 4. التحول الرقمي وإدارة التغيير

- الانتقال من أدوات يدوية إلى نظام مركزي
- مواءمة النظام مع الواقع التشغيلي
- تدريب الفرق، تتبع التبني، وتعزيز الالتزام
- أئمّة B2C Lead Nurturing & Retention

### النتيجة النهائية

- ★ انتقال من تنفيذ يعتمد على الأفراد إلى أنظمة
- ★ وضوح أسرع في اتخاذ القرار
- ★ تمكين المشرفين
- ★ استعادة القيادة للسيطرة دون تدخل يومي
- ★ تأسيس قاعدة تشغيلية وإيرادية قابلة للتوسيع

مدة العمل: استشارة مستمرة

# التخطيط الاستراتيجي وتوحيد العمليات – قطاع صحي متعدد الفروع

## CASE-02 | Diamond Laboratories

مجموعة مختبرات طبية لها 8 فروع. التوسيع كشف مشاكل تشغيلية، بشرية، وبيعية غير واضحة سبب تفاوت الأداء وانخفاض المعنويات.

### المشكلة

- عدم كفاءة في العمليات والمبيعات وإدارة الموظفين
- غياب SOPs موحدة
- دورة بيع غير واضحة
- عدم وضوح الأدوار
- دوران موظفين مرتفع ومحنويات منخفضة

### دوري: مستشاره Strategic Planning, Change Management & Operational Structuring

#### أبرز الأعمال

- مقابلات موظفين وتحليل سلوك وأداء
- ملاحظة ميدانية داخل الفروع
- كامل للعمليات Mapping
- Gap Analysis وربطها بالأهداف
- Framework لإدارة التغيير
- SOPs + Employee Handbook
- بناء فريق مبيعات ودوره بيع واضحة
- تدريب مبيعات (Trust-Based Selling, Objection Handling)

#### النتائج

- ★ وضوح الأدوار
- ★ تحسن التواصل والمحنويات
- ★ تحسن أداء المبيعات
- ★ توحيد العمليات عبر الفروع + زيادة الإنتاجية

مدة العمل: مكتمل

## إعادة هيكلة العمليات والتحضير لـ franchise/الامتياز

### (سري) CASE-O3 | Roastery Business

شركة تحميص متعددة الفروع تعمل بعقلية عائلية دون أنظمة، مع رغبة في جذب مستثمر والتوسيع بالفرanchises.

#### المشكلة

- لا أنظمة ولا توثيق
- اختلاف كبير في الجودة بين الفروع
- Franchise Logic و Governance غياب

#### دوري

#### مستشار Business Development & Operational Structuring

#### التدخل

- زيارات لجميع الفروع
- تقييم الجودة
- بناء SOP Framework كامل
- توحيد معايير الجودة
- تحويل المعرفة العائلية إلى أنظمة قابلة للتكرار
- مواعنة نموذج العمل مع أهداف الفرنشایز
- تحليل بيانات ERP

#### النتائج

- ★ توحيد الجودة
- ★ جاهزية للفرنشایز والمستثمرين
- ★ تقليل التفاوت التشغيلي
- ★ انتقال من نموذج عائلي إلى قابل للتتوسيع

مدة العمل: مكتمل

# توضيح نموذج العمل والتحقق السوقي

## CASE-04 | FP Biomechanics / Functional Patterns Jordan

مشروع تدريبي متخصص في الميكانيكا الحيوية والحركة (FP Biomechanics Jordan Biomechanics & Movement Training)، يقوده مؤسس ذو خبرة تقنية عالية.

رغم قوة الخدمة، كان المشروع عند مفترق طرق: النمو والانتشار كانا مقيدين بعدم وضوح نموذج العمل، افتراضات غير مختبرة، وتردد داخلي تجاه البيع والظهور.

### المشكلة

- نموذج العمل غير موثق أو قابل للاختبار
- غياب رؤية واضحة للبيانات (Leads, Conversion, Objections)
- تردد تجاه البيع رغم ضرورته للنمو
- خدمات غير مختبرة منهجاً في السوق المحلي
- خطر اتخاذ قرارات توسيع دون وضوح مالي أو تحقق واقعي

### دوري

تدخلت كمستشارة Business Development، Change Management، و Commercialization، بهدف تنظيم القرار قبل التنفيذ، لا فرض مسار نمو متسرّع.

### ما الذي تم فعلًا؟

- تحويل الخدمات إلى **Business Model Canvas** قابل للاستخدام
- مقارنة مسارين استراتيجيين: **Franchise vs. Independent Studio** مع تحليل مالي لكل خيار
- تصميم **Decision Scorecard** لدعم القرار
- تحطيط الموارد والقدرة الاستيعابية للمرحلة التالية
- بناء هيكل CRM بسيط وتحليل افتراضات العملاء
- إعادة تفعيل Leads خاملة لاختبار الطلب دون إعلانات مدفوعة
- مواءمة الهوية، القيم، والتواصل التجاري مع المرحلة القادمة

### النتائج

★ وضوح قرار المرحلة القادمة

- نموذج عمل قابل للاستخدام ★
- إعادة تعريف البيع كأداة نمو ★
- تفعيل Leads واستخدامها كاختبار سوق ★
- مواءمة العلامة التجارية مع الجاهزية ★

مدة العمل: مكتمل

## دراسات حالة إضافية (عند الطلب)

إلى جانب الحالات المذكورة، لدى أرشيف الحالات تشغيلية وتجارية معقدة. تتم مشاركة التفاصيل بشكل انتقائي حسب صلة الحاله بوضع شركتك.

- SOPs & Compliance – | مصنع الريم – CASE-05 •
- CASE-06 | Profix Group – Change & Digital Standardization •
- مركز علاج طبيعي – إصلاح فشل التحول الرقمي | CASE-07 •
- هيكلة شركة عائلية – CASE-08 | Chef's Equipment Australia •
- بناء علامة وإبراد متكرر – CASE-09 | SAKAN Platform •
- تقليل تكلفة عبر CASE-10 | مصنع هندي – Technical Communication •
- CASE-11 | Mugshot Productions – Operations & Client Acquisition •
- CASE-12 | Aqua Bloom – Agritech Validation •
- CASE-13 | Startup • (سري) – إعادة انصباط القيادة والتنفيذ

# جلسة تشخيص عملی (Business Development Alignment)

\*هذه الجلسة ليست عرض خدمات.

هي جلسة عمل نحدد فيها:

- ما الذي يعطل التنفيذ فعليًا داخل الشركة
- إن كان الخلل قرارًا، هيكلًا، أم مسؤوليات غير واضحة
- وهل التدخل الاستشاري مناسب في هذه المرحلة — أم لا

## التواصل

info@ytcopywriter.com  
www.ytcopywriter.com  
+962-78-0544084