

دور حياة المشروع وما تعنيه بالنسبة لك

تفرض كل مرحلة من مراحل دورة حياة المشروع مجموعة مختلفة من التحديات والفرص الفريدة. ويمكنك تخطيط الأهداف والتخطيط للمستقبل من خلال فهم المرحلة التي يمر بها مشروعك.

المرحلة (١): البدء

يكون ذلك أثناء قيامك بالبحث والتخطيط وإطلاق مشروعك؛ وتستغرق عملية البدء فترة تتراوح من شهر إلى عام.



أهداف هذه المرحلة

- تأمين التمويل اللازم
- بناء قاعدة عملاء
- البدء في زيادة المبيعات
- تحديد طرق زيادة التدفق النقدي

الإجراءات المتبعة فيما يتعلق بهذه المرحلة

- البحث عن السوق والمنافسين
- كتابة خطة للمشروع
- البدء في عملية التسويق
- اختيار اسم وسجل
- تتبع التدفق النقدي

المرحلة (٢): النمو

يكون ذلك عند قيام مشروعك لتحقيق منجزات كبرى وقيامه بإنشاء قاعدة عملاء قوية، حيث يكون الوقت قد حان عندئذ للتركيز على النمو.



أهداف هذه المرحلة

- زيادة قيمة الخدمات التي تقدمها أو المنتجات التي تنتجها
- زيادة الدخل والأرباح
- توسيع قاعدة العملاء
- سداد الديون

الإجراءات المتبعة فيما يتعلق بهذه المرحلة

- الاستثمار في المعدات
- السعي وراء الحصول على المزيد من التمويل اللازم
- تحديد المنتجات أو الخدمات الجديدة المقرر عرضها
- البدء بتفويض الموظفين بالمهام المنوطة بهم

المرحلة (٣): النضج

بعد عدة سنوات من إقامة المشروع، قد يكون مشروعك قد وصل إلى مرحلة النضج حيث يتمتع المشروع بالاستقرار ويدبر الربح.



أهداف هذه المرحلة

- الاحتفاظ بقاعدة عملاء قوية
- تحسين الدراية بالعلامة التجارية

الإجراءات المتبعة فيما يتعلق بهذه المرحلة

- تفويض الموظفين والتركيز على الصورة الكبيرة للمشروع
- الاستمرار في تنقيح وتوسيع الجهود التسويقية واستخدام المزيد من الأدوات المعقدة لتتبع الحملات ومراقبة مدى الوصول

المرحلة (٤): التحول

في هذه المرحلة، قد يواجه مشروعك تغييرات إيجابية أو سلبية بسبب الكثير من العوامل، ومن بينها: ركود المبيعات أو التغيير في أوضاع السوق أو فرص النمو الجديدة.

أهداف هذه المرحلة

- تنقيح وتوسيع العروض المقدمة للوفاء بطلبات السوق
- بناء الإعلانات الترويجية مع وضع الأحوال السوقية في الاعتبار
- توسيع التمويل لتحفيز النمو
- البدء في اتباع خطتك التكنولوجية

الإجراءات المتبعة فيما يتعلق بهذه المرحلة

- متابعة الإيرادات للتعرف على التغييرات الجوهرية الواقعة
- ملاحظة الأحوال الجديدة للسوق
- مراقبة التغير في الخيارات المفضة بالنسبة للعملاء
- إنشاء خطة تكنولوجية للمستقبل
- العثور على فرض شراكة جديدة



المرحلة (٥): التعاقب

تعتبر هذه المرحلة بمثابة نهاية دورة حياة المشروع، حيث تقع عندما يقرر أي ملك الإفقال أو البيع أو تحويل الملكية لخلف بحيث يتولى هذا الخلف إدارة الشركة.

أهداف هذه المرحلة

- اتخاذ قرارك استناداً إلى الأهداف الشخصية وأهداف المشروع
- البحث عن الخيارات والاختيار فيما بينها مسبقاً قبل فترة طويلة من الوصول إلى هذه المرحلة
- ضمان خضوعك للحماية والتشاور مع المستشار القانوني للمشروع، متى كان ذلك ممكناً

الإجراءات المتبعة فيما يتعلق بهذه المرحلة

- اختيار صديق أو فرد من أفراد الأسرة أو موظف ليتولى إدارة المشروع
- بيع المشروع
- الاحتفاظ بالملكية الجزئية للمشروع
- إفقال المشروع باعتبار ذلك ضرورة أو نظراً لرغبتك في التقاعد أو البدء في مشروع جديد

