

العروض الفنية والمالية



المحتويات

العرض الفني والمالي

طلبات الأعمال

مقدمة

خطوات بناء العرض
الفني والمالي

إن الفهم المتعمق لدورة الإجراءات البيعية هو أمر أساسي لنجاح خطة التسويق الشاملة، حيث تحتاج أي منشأة لبيع السلع والخدمات إلى المرور بعملية تحويل العميل المحتمل إلى عميل فعلي، وتُعرّف هذه العملية بدورة المبيعات، وهي الطريقة التي تحقق بها المنشآت عملاء تحتفظ بهم على نطاق تجاري.

فمن خلال هذا الدليل سنتعرف على أهم طرق اكتساب مهارات احترافية للمبيعات من خلال فهم أنواع طلبات الأعمال والتركيز على أساسيات إعداد العروض الفنية والمالية بالإضافة إلى توضيح الفرق بين العروض الفنية والمالية.

طلبات الأعمال

للحصول على العروض الفنية والمالية يجب على المنشأة وضع متطلباتها من منتجات أو خدمات بالمعايير المحددة. لذلك هناك أنواع من الوثائق المستخدمة من أجل اختيار الموردين وتلقي العروض الفنية وعروض الأسعار منهم، وتختلف هذه الوثائق من ناحية المفهوم لذا يجب عليك معرفة متى يتم استخدام كل واحدة منها. في كثير من الأحيان يتم استخدام الثلاثة معًا للحصول على معلومات ذات صلة من الموردين المحتملين وتحديد وشراء المنتجات والخدمات المحددة التي تحتاجها المنشأة. ويتم تعريفها ب**طلبات الأعمال** وتشمل:



RFQ

طلب الحصول على
عرض الأسعار



RFP

طلب الحصول على
عروض



RFI

طلب الحصول على
المعلومات

طلب الحصول على المعلومات (RFI)



مستند يتم من خلاله جمع معلومات من موردين مختلفين، لجمع المعلومات حول المنتجات أو الخدمات دون الالتزام بالشراء. يتم استخدام طلبات المعلومات عادة في مراحل مبكرة من عملية الشراء، عندما تكون المنشأة لا تزال في مرحلة جمع المعلومات ولم تكن مستعدة لإصدار طلب عروض (RFP) أو طلب الحصول على عرض الأسعار (RFQ). مع توفر المكونات التالية في مستند طلب المعلومات:

- ✓ مقدمة وتحتوي على الغرض من تقديم المستند.
- ✓ جدول المحتويات بالمنتجات أو الخدمات.
- ✓ نطاق طلب المعلومات.

طلب الحصول على العروض (RFP)



مستند تطلب فيه المنشأة تفاصيل عروض شاملة وقابلة للمقارنة من موردين مختلفين لمنتج أو خدمة محددة، بحيث يوفر مواصفات مفصلة ومتطلبات ومعايير التقييم، وتُستخدم عندما تكون المنشأة جاهزة للمضي قدمًا في عملية الشراء وترغب في تلقي اقتراحات رسمية من الموردين. عادة ما تشمل طلب الحصول على عروض كل من:

- ✓ جدول المحتويات.
- ✓ نطاق العمل المطلوب.
- ✓ الإطار المكاني والزمني.
- ✓ مواصفات الجودة.
- ✓ معايير التقديم والتقييم.

طلب الحصول على عرض أسعار (RFQ)



هو مستند يُستخدم لدعوة الموردين لتقديم عرض الأسعار مع المواصفات الفنية جنبًا إلى جنب مع المتطلبات التجارية، وهو يعتبر مستند أكثر تفصيلاً يتعمق في المواصفات الدقيقة التي تطلبها المنشأة. وعلى عكس طلب تقديم العروض الذي يعطي المرونة للمورد لاقتراح حلوله الخاصة، فإن المنشأة التي تتقدم بطلب عرض الأسعار للمورد لا تبحث عن الإبداع، بل تبحث عن المورد المناسب والقادر على تحقيق مطالبها المحددة مسبقًا، وعادةً ما يحتوي طلب عرض الأسعار على جدول يسرد كل متطلب أو منتج أو خدمة.

العروض الفنية والمالية

بعد أن يتم جمع المعلومات الأساسية من خلال طلب المعلومات (RFI) يتم الطلب لإعداد العروض الفنية والمالية من خلال الحصول على عرض (RFP) أو الحصول على تسعيرة (RFQ). كما تعتبر جزء من عملية المشتريات بين المنشآت. حيث يتم تقديم العروض من قبل الموردين في استجاباتهم لطلبات العملاء بهدف توفير معلومات عن جودة المنتج أو الخدمة المقدمة ومدى توافقها مع المعايير والمواصفات المطلوبة، كما يتم تقييم قدرات الموردين المحتملين من كفاءات وخبرات لديها. لذا يمكننا القول باختصار، إن العروض الفنية والمالية تُمكن المنشأة من استعراض التفاصيل الفنية والمالية لكل مورد وتحليلها لتحديد العرض الأكثر تناسبًا وجودةً وتوافقًا مع متطلباتها.

الفرق بين العرض الفني والمالي

العرض المالي

يركز العرض المالي على الجوانب المالية للمشروع، بما في ذلك التكلفة التفصيلية وعدد الدفعات وتقسيمها على مراحل التنفيذ الأساسية ورسوم أي خدمات تستجد أثناء التنفيذ أو قد تطلب من قبل العميل، وطريقة السداد مع شروط الدفع وأي اعتبارات مالية أخرى.

العرض الفني

يركز في المقام الأول على الجوانب الفنية للمنتج أو الحل أو الخدمة المعروضة. بالإضافة لتقديم معلومات مفصلة حول المنهجيات وآليات العمل، وفريق العمل، والأطراف المشاركة، وكذلك المواد والأدوات والأماكن المستخدمة في حال وجودها، وكل ما يتعلق بجزئيات التنفيذ في مرحلته المختلفة، وأيضًا توقيتات التنفيذ ومدته.

خطوات بناء العرض الفني والمالي

تتكون عملية بناء العرض الفني والمالي من خطوات متسلسلة تضمن وضوح واحتواء جميع المعلومات المطلوبة. إليك أبرز خطوات إعداد العرض الفني والعرض المالي:

إعداد العرض الفني



- 01. تحليل المتطلبات:** فهم متطلبات العميل والمشروع بدقة وتحليلها بعناية.
- 02. جمع المعلومات:** جمع المعلومات التفصيلية المتعلقة بالمتطلبات حول المنتجات أو الخدمات.
- 03. تحديد الأهداف:** تحديد الأهداف التي يجب تحقيقها وتوضيح كيفية تلبية متطلبات العميل.
- 04. إعداد الوثيقة:** كتابة العرض الفني بشكل منظم وواضح يشمل المقدمة، ووصف المنتجات أو الخدمات، والمواصفات التقنية، ومنهجية التنفيذ، والجداول الزمنية، وفريق العمل، وأي مرفقات أخرى ذات الصلة.
- 05. التدقيق والمراجعة:** التحقق من الدقة والاكتمال والمنطقية للمعلومات والتأكد من عدم وجود أخطاء أو تناقضات في العرض.
- 06. المراجعة مع فريق العمل:** التعاون مع أعضاء الفريق المختلفين للتأكد من أن العرض يعكس المعلومات الصحيحة والموحدة.

خطوات بناء العرض الفني والمالي

تتكون عملية بناء العرض الفني والمالي من خطوات متسلسلة تضمن وضوح واحتواء جميع المعلومات المطلوبة. إليك أبرز خطوات إعداد العرض الفني والعرض المالي:

إعداد العرض المالي



- 01. تحليل المتطلبات المالية:** فهم متطلبات المشتري بشأن التسعير والشروط المالية المرغوبة.
- 02. جمع المعلومات المالية:** جمع وتحليل المعلومات المالية المطلوبة لتحديد التكاليف والأسعار المناسبة.
- 03. تحديد الهيكل التكلفة:** تحديد التكاليف المرتبطة بالمنتجات أو الخدمات المقدمة بشكل مفصل وعادل.
- 04. تحديد هيكل التسعير:** تحديد هيكل التسعير المناسب وتحديد الأسعار للمنتجات أو الخدمات بشكل واضح ومفهوم.
- 05. كتابة الوثيقة المالية:** إعداد العرض المالي بشكل محكم يتضمن جداول الأسعار، وشروط الدفع، والتكاليف المتوقعة، وأي تحليلات أو معلومات مالية إضافية.
- 06. التدقيق والمراجعة:** التحقق من الدقة والاكتمال والمنطقية للمعلومات المالية والتأكد من عدم وجود أخطاء أو تناقضات في العرض.
- 07. التنسيق مع الفريق:** التعاون مع فريق العمل الذي أعد العرض الفني لضمان التناغم بين العرض الفني والعرض المالي.



وصف الخدمة

خدمة إلكترونية تهدف لدعم رواد الأعمال وملاك المنشآت الصغيرة والمتوسطة والمهتمين في مجال الأعمال عن طريق إثرائهم بالمعرفة اللازمة من خلال توفير أدلة الكترونية وكتيبات ونماذج تحتوي على أفضل الممارسات والمعلومات القابلة للتطبيق والتي تساعد على تطوير الأعمال واستدامتها.

أهداف الخدمة

- توفير أدوات تخطيط الأعمال عن طريق وثائق استرشادية تساعد على ترتيب وتبويب المعلومات مثل دراسة الجدوى وخطة العمل.
- توفير مصادر تساعد على رفع جاهزية المنشآت لدراسة الأسواق والقطاعات والتعريف بفرص النمو.
- إتاحة المعلومات والإرشادات الموجهة لمجتمع الأعمال التي تقدمها منشآت والجهات الأخرى الحكومية والخاصة.

أبرز ما تقدم الخدمة:

الأدلة والكتيبات

هي محتويات مكتوبة بلغة سهلة وتشمل انفوجرافيك ورسومات توضيحية تهدف إلى التعريف بوظائف الأعمال أو أفضل الممارسات.

النماذج والأدوات

وثائق استرشادية تساعد على ترتيب وتبويب المعلومات وتحتوي على خانات وإرشادات لتعبئتها واستخدامها.

الروابط

روابط للجهات الحكومية والخاصة التي تحتوي معلومات وإرشادات وخدمات تفيد رواد الأعمال وملاك المنشآت الصغيرة والمتوسطة.

منشآت
monsha'at
الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة
Small & Medium Enterprises General Authority