

نموذج تحليل موست

Most Analysis

المحتويات

فوائد تحليل موسست

ما هو نموذج
تحليل موسست

مقدمة

تحديات تحليل موسست

خطوات تنفيذ
تحليل موسست

الفرق بين تحليل
السوق وتحليل موسست

نموذج تحليل موسست

تبدأ كل منشأة صغيرة من فكرة طموحة تسعى لتحقيق النجاح في سوق تنافسي. ومع تنوع المنافسة وتطور المتطلبات السوقية، يصبح التخطيط الاستراتيجي أمرًا حيويًا لا يمكن تجاهله. ولتحقيق الأهداف والنمو المستدام، تعتبر أداة تحليل موست (MOST Analysis) أحد الأدوات الهامة التي تساهم في توجيه المنشأة نحو التفوق والاستمرارية.

نموذج تحليل موست يمثل الدليل الأمثل للمنشآت الصغيرة والمتوسطة لفهم العناصر الأساسية في التخطيط الاستراتيجي وضبطها بطريقة متناسبة مع طموحات السوق واحتياجات العملاء. سيتمحور هذا الدليل حول كيفية استخدام التحليل الموست لتحديد المهمة الأساسية للمنشأة وتحديد الأهداف المحددة التي تسعى لتحقيقها.

ما هو نموذج تحليل موست

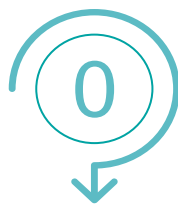
تحليل (MOST Analysis) اختصار مكون من الأحرف الأولى الإنجليزية لكل من: المهمة (mission)، الأهداف (objectives)، الاستراتيجيات (Strategies)، والتكتيكات (tactics)، تُستخدم لتقييم ما ترغب المنشأة في تحقيقه من خلال بيان المهمة والأهداف، وكيف تهدف إلى تحقيق الأهداف المذكورة من خلال الاستراتيجيات والتكتيكات.



Mission

المهمة

تحديد الغرض الأساسي لوجود المنشأة وتحديد ما تسعى لتحقيقه من رؤية ومهمة



Objectives

الأهداف

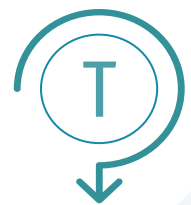
تحديد النتائج المحددة التي ترغب المنشأة بتحقيقها لتحقيق المهمة المحددة



Strategy

الاستراتيجية

تحديد الطرق والخطط العامة لتحقيق الأهداف والرؤية.



Tactics

التكتيكات

تحديد الخطوات والأنشطة الفعلية التي يتم تنفيذها لتحقيق الاستراتيجية المحددة.

فوائد تحليل موست

يوفر هذا التحليل العديد من الفوائد للمنشآت عند قيامها برسم استراتيجياتها:

- 01 يساعد في تحديد ما تهدف إليه المنشأة لتحقيق (المهمة - الاهداف).
- 02 تحديد كيف يحقق الأهداف من خلال (الاستراتيجية- التكتيك).
- 03 تحديد نقاط القوة، الضعف، الفرص والتهديدات التي تواجهها المنشأة.
- 04 تساعد المنشأة في إيصال الغرض الأساسي لها.
- 05 يساعد في تحديد خرائط طريق الأعمال والتحول للمساعدة في تمكين الاستراتيجية.
- 06 تمكين التوافق مع أصحاب المصلحة.
- 07 تجنب العقبات المتكررة.
- 08 توفير أساسيات التوجه الاستراتيجي العام.

الفرق بين تحليل السوق وتحليل موست



تحليل موست - Most Analysis

يعمل هذا التحليل على تطوير العمليات الداخلية للمنشأة بحيث يدعم طموحاتها وأهدافها وينقلها لأرض الواقع وتحقق وفقاً لهذا التحليل، بالإضافة إلى أنه يسعى لتحقيق المواءمة بين الأهداف طويلة الأجل وقصيرة الأجل من خلال المهام اليومية للموظفين.



تحليل السوق - Market Analysis

هو تقييم كلي وشامل للسوق المتعلق بمجال نشاط المنشأة، حيث يعتبر من أهم عناصر دراسة الجدوى، حيث يكون التقييم شامل لعدة نقاط ومنها: (حجم السوق المستهدف، شرائح العملاء المحتملين، ودراسة المنافسين)، ويمكن إجرائه تلقائياً بعمليات رياضية أو استقرائية للبيانات الناتجة عن السوق المستهدف.

خطوات تنفيذ تحليل موست

بمجرد تحديد أو صياغة Most Analysis لمنشأة معينة، يجب أن يكون التحليل على أربعة مستويات وهي المعرفة سابقًا، بالتالي يتم طرح عدة أسئلة مرتبطة بالمستويات ومن أهمها:

ثانيًا: هل صياغة المستويات الأربعة متنسقة مع بعضها البعض؟



أولًا: هل اكتملت صياغة المستويات الأربعة؟



رابعًا: مامدى تحقيق صياغة المستويات الأربعة للتواصل مع أصحاب المصلحة؟



ثالثًا: هل صياغة المستويات الأربعة واضحة؟



بعد تعبئة النموذج والإجابة على الجوانب الأربع، يمكنك البدء في تحليل البيانات واستخدام المعلومات التي جمعتها لتحديد الاتجاهات الاستراتيجية الرئيسية لمنشأتك وضبط الخطط والتكتيكات اللازمة لتحقيق أهدافك. إليك خطوات تحليل النتائج:

1 تحليل المهمة (Mission)

قُم بتقييم الغرض الأساسي لوجود منشأتك وتحديد مدى وضوحها واتجاهها الفعال. تأكد من أن المهمة تعبر عن الرؤية الشاملة لمنشأتك وتحدد الدور الفريد الذي تلعبه في السوق.

2 تحليل الأهداف (Objectives)

قُم بتقييم الأهداف المحددة وتحديد إن كانت ذكية ومحددة بوضوح وقابلة للقياس. ضع أولويات للأهداف بحسب أهميتها وتأثيرها على نجاح المنشأة.

3 تحليل الاستراتيجية (Strategy)

قُم بتقييم الاستراتيجية المحددة وتحديد مدى توافقها مع المهمة والأهداف. تأكد من أن الاستراتيجية تركز على تحقيق الأهداف المحددة وتحسين أداء المنشأة.

خطوات تنفيذ تحليل موسست

4 تحليل التكتيكات (Tactics)

قُم بتقييم التكتيكات المحددة وتحديد مدى ملاءمتها لتنفيذ الاستراتيجية وتحقيق الأهداف. تأكد من أن التكتيكات تحدد الخطوات العملية التي يمكن اتخاذها لتحقيق النتائج المرغوبة.

5 تحديد الخطط اللاحقة

استنتج من التحليل النتائج الرئيسية وحدد الخطوات العملية التالية. وضح الخطط الزمنية وتحديد المسؤوليات لضمان تنفيذ الاستراتيجيات والتكتيكات بفعالية.

بعد تحليل البيانات وتوضيح الخطط اللاحقة، يجب عليك تنفيذ التحسينات والتغييرات اللازمة لتحقيق الأهداف المحددة. تكرر عملية تحليل موسست بشكل منتظم يمكن أن يساعد في تحسين استراتيجيات المنشأة والتأكد من أنها تتناسب مع التغييرات في السوق واحتياجات العملاء.

تحديات تحديد تحليل موسست

عند البدء بتحديد الاتجاه الاستراتيجي للمنشأة ووضع الخطط، قد تواجه تحديات بهذه الخطوة للأسباب التالية:

- عدم تحديد أهداف واضحة لضمان نجاح المهام.
- عدم تحديد المكان الذي يجب أن تصل إليه الأعمال ومتى؟
- عدم تحديد الجداول الزمنية، المسؤوليات، الإشراف، الرقابة، ووقف الاستراتيجية من التنفيذ في الوقت المحدد.
- عدم مواءمة التكتيكات مع الاستراتيجيات محاولة الانتقال مباشرة من الأهداف إلى التكتيكات دون استراتيجية واضحة.
- عدم مراعاة التوجيه الموضوعي والآراء الخارجية عند إجراء التحليل.
- عدم مواءمة مجلس الإدارة والإدارة مع المهمة، مثل العمليات اليومية، خدمة العملاء، مشاكل الموردين والمنافسين.

نموذج تحليل موست Most Analysis

تكثر الأمثلة على نموذج تحليل MOST حيث لا توجد طريقة موحدة أو شكل معين لاتباعها، ولكن في النموذج التالي يشمل جميع نقاط التحليل وهي:

نموذج Most Analysis يمكن الاستعانة به ولا يغني عن استشارة مختص



الأسئلة التوجيهية	MOST
ما هو الغرض الأساسي لوجود منشأتك في السوق؟ ما هي القيم والأهداف الرئيسية التي تسعى لتحقيقها؟	المهمة (Mission)
ما هو الدور الفريد الذي ترغب في أدائه في السوق؟ ما هي النتائج المحددة التي ترغب في تحقيقها؟	الأهداف (Objectives)
هل تحتاج إلى تحسين الكفاءة، زيادة الإيرادات، أو توسيع نطاق العمل؟ ما هي الأهداف الزمنية المحددة لتحقيق النتائج المرغوبة؟	الاستراتيجية (Strategy)
ما هي الطرق العامة التي تخطط لاستخدامها لتحقيق الأهداف؟ هل تركز على تطوير المنتجات والخدمات؟ تحسين العمليات؟ أم تهدف إلى الاستحواذ على حصة سوقية جديدة؟	التكتيكات (Tactics)
ما هي الخطوات والأنشطة الفعلية التي ستأخذها لتنفيذ الاستراتيجية؟ هل ستقوم بإجراء حملات تسويقية؟ تطوير شراكات؟ تحسين العملية الإنتاجية؟ كيف ستتفاعل مع العملاء وتلبي احتياجاتهم بشكل فعال؟	



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