

جامعة العربي بن مهدي أم البواقي
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية

السنة الثالثة تسويق

دروس مقياس:

التسويق الاستراتيجي

إعداد: د. والي عمار

التنفيذ الاستراتيجي للتسويق

التنفيذ:

وتتضمن الأساليب المستخدمة في تنفيذ الاستراتيجية، ويستوجب ذلك فهم القائمين على تنفيذها محتوى الاستراتيجية والأهداف المراد تحقيقها، كما يستوجب فهم الغاية من وضع الاستراتيجية وخياراتها، هل هي لأجل الاستحواد أو لأجل التطوير الداخلي أم الخيارين معًا.

العناصر الأساسية في تنفيذ الاستراتيجية:

• القيادة

يتمثل دور القائد في:

✓ استخراج أفضل ما لدى الأفراد في المؤسسة.

✓ التعامل مع الظروف غير المتوقعة.

✓ النظر إلى الأفراد في المؤسسة كميسرين.

✓ تهيئة بيئة مواتية لاتخاذ الإجراءات.

يحتاج القادة إلى مهارات فعالة في التعامل مع

الأخريين، كما يحتاج إلى مهارات إدارية قابلة للتطبيق في مجالات أخرى، بالإضافة إلى الكفاءة الفنية والتسويقية.

• الثقافة:

يرتبط جزء كبير من نظرية الإدارة بثقافة المؤسسات.
تعرف الثقافة بأنها: مزيج من القيم والمعتقدات المشتركة.
وعادة ما يتم تعزيز هذه القيم والمعتقدات برموز الشركة
وسلوكياتها الرمزية.

عند تنفيذ الاستراتيجية، يستوجب توافق الاستراتيجية
مع الثقافة السائدة.

ولأجل ذلك يتطلب:

✓ تدريب الموظفين وتقييم أدائهم.

✓ يجب أن يكون واضح الاستراتيجية مدركا للقيم المشتركة
الموجودة داخل المؤسسة.

• الهيكل التنظيمي:

يؤدي الهيكل التنظيمي لأي مؤسسة وظيفتين أساسيتين.

✓ يحدد السلطات والمسؤوليات. ويشجع الفكر الإداري الحديث على التوجه نحو هياكل تنظيمية أكثر مرونة.

✓ يُعد الهيكل التنظيمي أساساً للتواصل.

فيما يتعلق بتطوير استراتيجيات التسويق، يُنصح بتشكيل فرق متعددة الوظائف.

• الموارد:

يحتاج أي مشروع إلى توفير الموارد اللازمة. يقع على عاتق القادة مسؤولية الحصول على الموارد واستخدمها الأمثل.

عادةً ما يكون توفير الموارد مدفوعًا بالميزانية. ومع ذلك، ثمة إدراك متزايد لأهمية التركيز على الوقت.

التنفيذ لا يتم بمعزل عن الواقع، فالظروف البيئية تتغير، ومن المهم التحلي بالرونة وتضمين هامش احتياطي مقبول (موارد إضافية يمكن الاستعانة بها) ضمن أي استراتيجية تنفيذ.

• الرقابة:

الرقابة هي وسيلة لضمان حدوث ما هو مُخطط له.
يتم قياس التقدم، ومقارنته بمعيّار مُحدد مسبقًا،
واتخاذ الإجراءات اللازمة عند الحاجة.

• المهارات:

يتطلب التنفيذ الناجح مهارات مثل:

✓ المهارات التقنية/التسويقية، على سبيل المثال:
التصميم، وبحوث السوق، وتحليل القطاع.

✓ مهارات إدارة الموارد البشرية، على سبيل المثال:
التفويض، وتقييم الأداء، والتدريب.

✓ مهارات إدارة المشاريع، على سبيل المثال: أعداد
الميزانية، وتوفير الموارد، والتنبؤ.

• الاستراتيجية:

قد لا يكون وجود هذه الاستراتيجية واضحًا للجميع. إضافة إلى ذلك، قد لا يرى جميع الموظفين أنها مناسبة.

وعليه يجب على قائد المشروع إلمام الجميع بالاستراتيجية، وأسبابها، ودورهم في إنجازها.

ينبغي فحص الاستراتيجيات المحتملة للتأكد من ملائمتها للظروف الراهنة، وما هي الميزة التنافسية المراد امتلاكها من طرف المؤسسة

• الأنظمة:

تعدّ العديد من الأنظمة مهمة في عملية التنفيذ، حيث من الضروري وجود أنظمة تُساعد الإدارة في اتخاذ القرارات.

هذه الأنظمة تُساعد في اتخاذ القرارات، وليست بديلاً عنها.

تشمل هذه الأنظمة مجالات مثل التمويل والميزانية، وتقييم المشاريع وتحسينها، وأبحاث السوق.