



سلسلة رقمنة

التحول الرقمي لمديري الشركات الصغيرة والمتوسطة

المقدمون: UnitX

المدة: ثلاثة ايام (3 ساعات كل يوم، تشمل محاضرات ومناقشات وجلسات عملية)

الطريقة: عبر الإنترنت

معلومات عامة

• وصف

ستركز ورشة العمل على فرص التحول الرقمي ضمن مجال عمل أو مشاريع المشاركين. سيحصل المشاركون على نظرة عامة حول ماهية التحول الرقمي، وكيف يمكن للتقنيات الرقمية تغيير نماذج الأعمال الحالية. ستكون هناك أيضًا جلسات عمل حيث يعمل المشاركون على مخطط نموذج التحول الرقمي الذي سيمررهم من خلال المجالات المختلفة لتحويل أعمالهم، مثل تجربة العملاء، ونموذج الأعمال، والقيادة والمهارات، والعمليات الداخلية، واستخدام السحابة والبيانات، واستخدام تقنيات جديدة. سيرشدهم الفريق المحاضر UnitX خلال جلسات العمل من خلال مقارنة ممارسات الصناعة الحالية بدراسات الحالة كأمتلة.

• الأهداف والغايات

1. تمكين المديرين التنفيذيين بالمعرفة والخبرة والثقة لبناء استراتيجيتهم للتحول الرقمي
2. تقديم نظرة شاملة عن التقنيات الرقمية وكيفية تغيير سلاسل القيمة التجارية باستخدام دراسات الحالة الصناعية
3. يتم اطلاع المشاركين حول الاتجاهات الرقمية الجديدة في صناعتهم
4. المشاركة في جلسات عملية تساعد على تكرار استراتيجيات التحول الرقمي بسرعة وتساعد المشاركين على تقييم الوضع الحالي فيما يتعلق بالقيادة والعلاقات والمعلومات والعمليات والمواهب

• الجمهور المستهدف

المديرين التنفيذيين ومديري تكنولوجيا المعلومات ومدراء تقنية المعلومات

• المهارات التقنية المطلوبة

لا يوجد

• النظام المطلوب

كمبيوتر مع اتصال بالإنترنت ومتصفح الويب



• الجدول

يوم ١	
15:00-15:15	مقدمة عن جامعة الملك عبدالله للعلوم والتقنية و UnitX
15:15-15:45	كسر الجليد والتعارف
15:45-16:00	استراحة
16:00-16:45	<p>نظرة عامة على التحول الرقمي مع أمثلة في الصناعة</p> <ul style="list-style-type: none">• ما هو التحول الرقمي؟• ما هي التقنيات الرقمية المهمة اليوم؟ الحوسبة السحابية، الذكاء الاصطناعي، الأتمتة، تطبيقات الجوال، G4 و G5، إنترنت الأشياء، تحليلات البيانات، وسائل التواصل الاجتماعي، سلسلة الكتل• أمثلة
16:45-17:30	<p>كيف تصبح رائدًا رقميًا جيدًا وتضع استراتيجيات للتحول الرقمي</p> <ul style="list-style-type: none">• لماذا يكون للتكنولوجيا الرقمية تأثير هائل؟ إنها تعطل سلسلة القيمة التجارية، وتقلل من تكلفة المعاملات وتعزز تجربة العملاء• الركائز الست للتحول الرقمي: علاقات العملاء ونموذج الأعمال والقيادة والمواهب والمعلومات والعمليات والتكنولوجيا• الركيزة السابعة التي تشمل الجميع: الثقافة• كيف يمكن لأي مدير أن يصبح قائدًا رقميًا جيدًا؟• مقدمة عن مخطط نموذج التحول الرقمي الذي يساعد على فحص الركائز السبع وإنشاء خريطة طريق التحول الرقمي لمؤسستك• نظرة عامة على جلسات العمل حيث سيضع المشاركون استراتيجيات باستخدام قماش التحول الرقمي
17:30-18:00	<p>مقدمة دراسة حالة</p> <ul style="list-style-type: none">• سوف يقوم فريق UnitX بتقديم دراسة حالة لشركة محلية بحاجة للتحول الرقمي



يوم ٢

15:00-15:30	جلسة العمل: التركيز على العملاء <ul style="list-style-type: none">● مخروط الشراء الرقمي للمستهلك● ما هي احتياجات عملائك الجديدة في كل جزء من عروض المنتجات أو الخدمات الخاصة بك؟ سيحدد المشاركون احتياجات عملائهم وطرق معالجتها. سيقدم موجهو UnitX أمثلة من قطاعين صناعيين.
15:30-15:45	استراحة
15:45-16:15	جلسة العمل: تقييم التكنولوجيا الجديدة <ul style="list-style-type: none">● فهم ما هي أهم ثلاث تقنيات رقمية لقطاع الصناعة الخاص بك ، وكيف تستخدمه الشركات الأخرى● نتائج المسوحات الصناعية في جميع أنحاء العالم وأمثلة لثلاث صناعات● كيف يمكن للمديرين أن يبقوا على اطلاع بأحدث اتجاهات الصناعة؟
16:15-16:45	جلسة العمل: السحابة والبيانات <ul style="list-style-type: none">● هل ربطت المنصات والبيانات الموجودة بأفضل طريقة ممكنة؟● ما القيمة التي يمكنك استخراجها من بياناتك؟
16:45-18:00	جلسة عمل: نموذج الأعمال الرقمية القديم <ul style="list-style-type: none">● ما هو نموذج العمل؟ عرض القيمة، وتجزئة العملاء، والقنوات، والشركاء، والبائعين، وهيكل التكلفة وهيكل الإيرادات● هل نموذج عملك الحالي مرن ومقاوم للمستقبل؟● ما هي نماذج الأعمال التي يقدمها منافسك؟● ما هي مكونات سلسلة القيمة الخاصة بك، ما هي العناصر التي تدفع فوائد العملاء الرقمية وأيها يمكن تقديمها بشكل منفصل؟● ما هي القنوات التي يمكن من خلالها زيادة الاستحواذ على السوق؟



يوم ٣

	<h3>جلسة عمل: نموذج الأعمال الرقمية الجديد</h3> <ul style="list-style-type: none">• ما هو نموذج العمل؟ عرض القيمة، وتجزئة العملاء، والقنوات، والشركاء، والبائعين، وهيكل التكلفة وهيكل الإيرادات• هل نموذج عملك الحالي مرن ومقاوم للمستقبل؟• ما هي نماذج الأعمال التي يقدمها منافسك؟• ما هي مكونات سلسلة القيمة الخاصة بك، ما هي العناصر التي تدفع فوائد العملاء الرقمية وأيهما يمكن تقديمها بشكل منفصل؟• ما هي القنوات التي يمكن من خلالها زيادة الاستحواذ على السوق؟
10:00-10:30	<h3>جلسة العمل: العمليات والوظائف الداخلية</h3> <ul style="list-style-type: none">• ما هي خريطة العملية الحالية الخاصة بك؟• ما هي العمليات التي يمكنك رقمنتها أو أتمتتها وكيف؟• ما هي العمليات التي يمكن أن تتفاعل بشكل أكثر ديناميكية مع السوق؟• ما هي متطلبات تكنولوجيا المعلومات التي تدفعها العمليات الجديدة؟• كيف ستقيس مؤشرات الأداء الرئيسية في المستقبل؟• ما هي المكاسب السريعة؟
	استراحة
10:30-11:00	<h3>جلسة عمل: القيادة والمهارات والثقافة</h3> <ul style="list-style-type: none">• ما هي آراء موظفيك تجاه التحول الرقمي؟• كيف تطور أسس القيادة الرقمية مع موظفيك؟• ما هي المهارات التي تحتاجها لتطبيق التحول بنجاح؟• كيف يمكنك دعم عمليات التحول؟• أين يجب أن تقدم حلول عمل رقمية ومتنقلة؟• كيف تدعم موظفيك من خلال عملية الرقمنة؟
11:15-11:30	<h3>جلسة العمل: التسويق الرقمي</h3> <ul style="list-style-type: none">• ما هي إستراتيجيتنا الجديدة الشاملة للتسويق الرقمي؟• (التسويق ، التوزيع ، المبيعات ، خدمة العملاء)؟• كيف ستتم إعادة هيكلة الفرق المختلفة والعمل معا في المستقبل؟• ما المنصات والحلول (مثل أتمتة التسويق ، والتجارة الإلكترونية ، وإدارة علاقات العملاء ، وتسويق المحتوى ، ووسائل التواصل الاجتماعي) التي سنستخدمها في المستقبل؟• كيف نعمل باستمرار على تحسين مبادرات / حركات التسويق والمبيعات؟



11:30-12:00	<ul style="list-style-type: none">● مسح لخريطة التحول الرقمي● سؤال وجواب● الاستنتاجات النهائية
-------------	--

لمزيد من التفاصيل، البريد الإلكتروني: sme@kaust.edu.sa