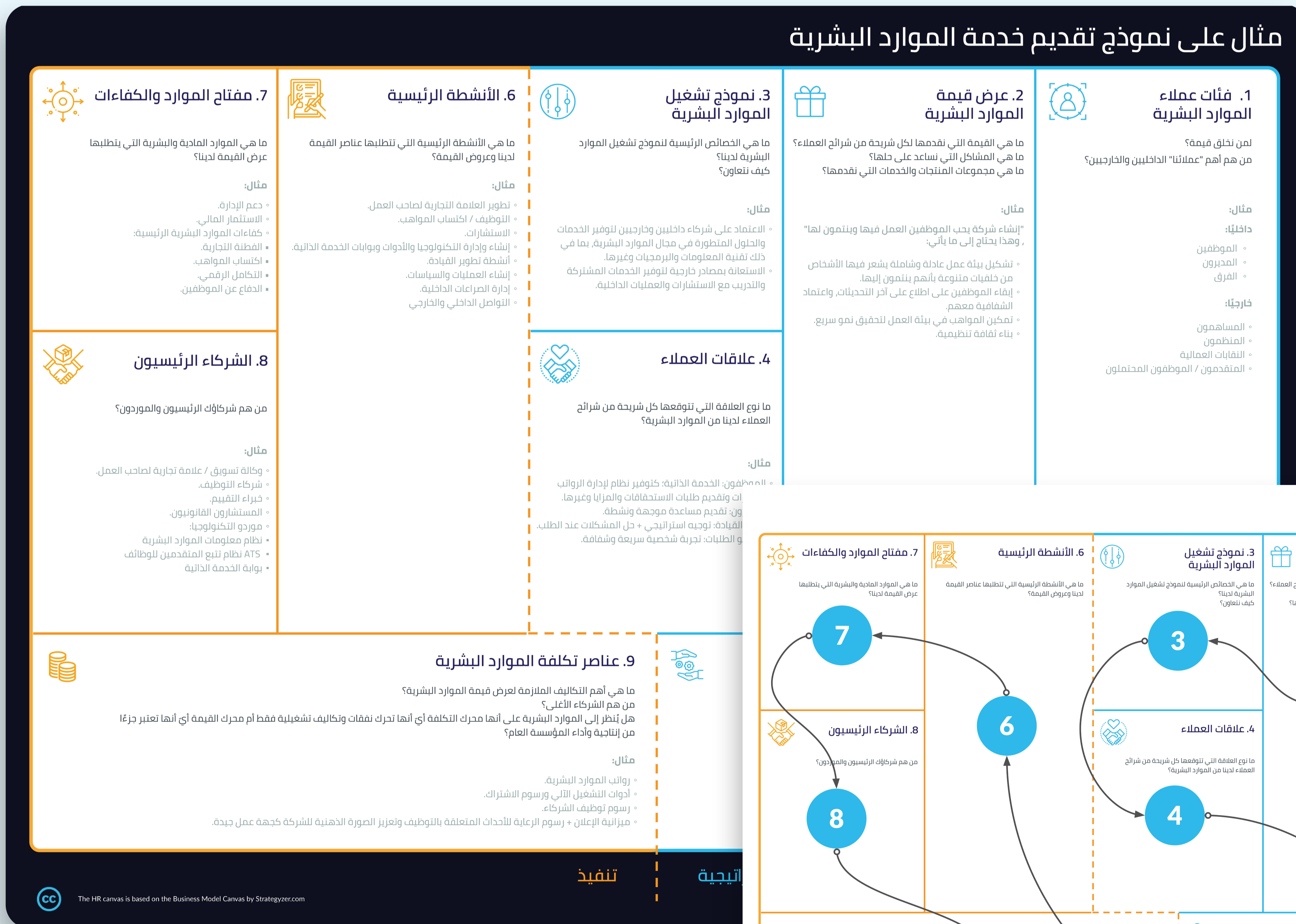
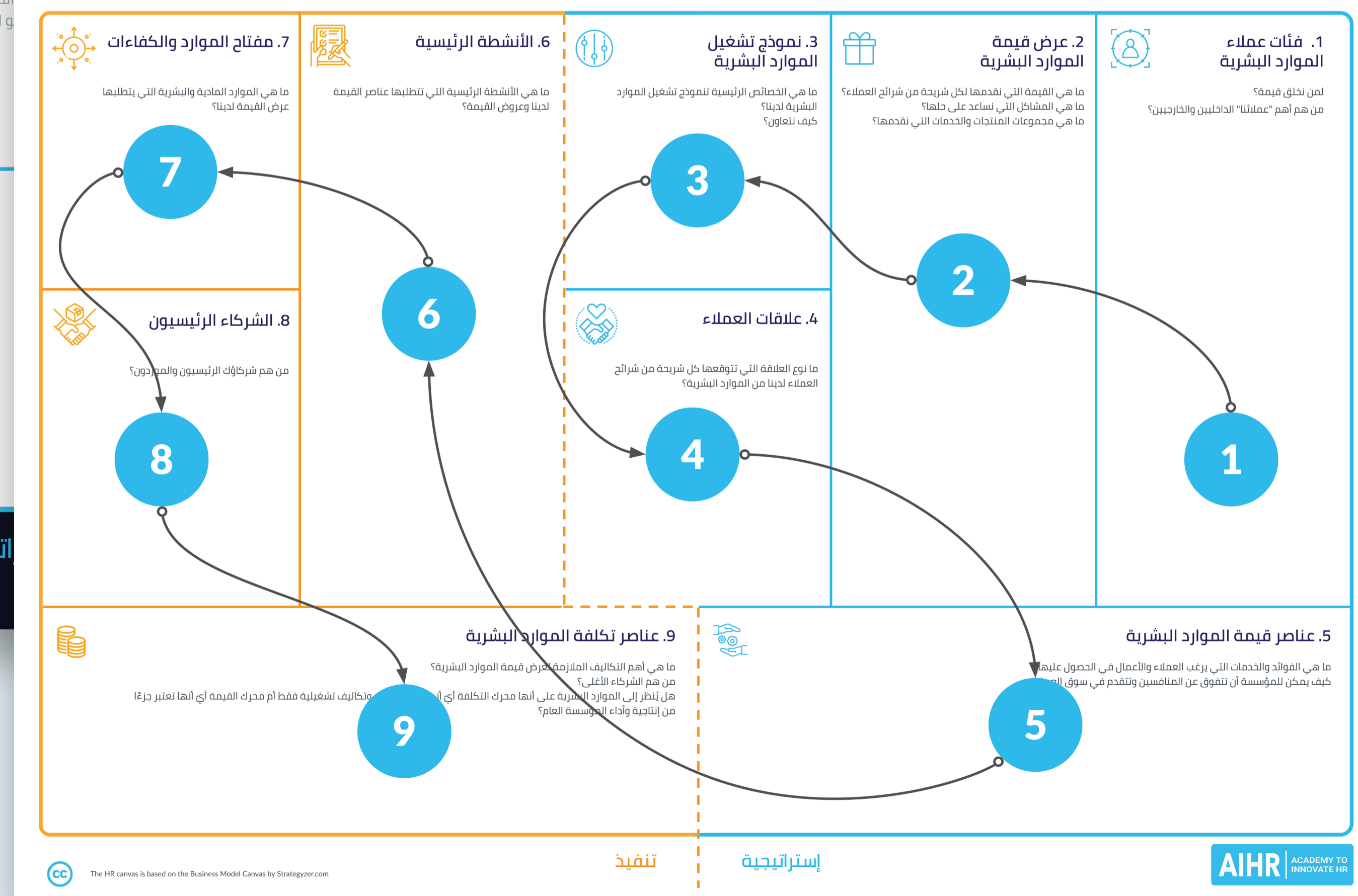


The HR Canvas

مثال على نموذج تقديم خدمة الموارد البشرية



نموذج تقديم خدمة الموارد البشرية



ترجمة فريق موارد



مثال على نموذج تقديم خدمة الموارد البشرية



1. فئات عملاء الموارد البشرية

لمن نخلق قيمة؟
من هم أهم "عملائنا" الداخليين والخارجيين؟

مثال:

داخليًا:

- الموظفين
- المديرون
- الفرق

خارجيًا:

- المساهمون
- المنظمون
- النيابات العمالية
- المتقدمون / الموظفون المحتملون



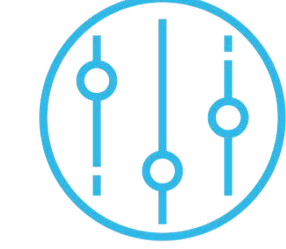
2. عرض قيمة الموارد البشرية

ما هي القيمة التي نقدمها لكل شريحة من شرائح العملاء؟
ما هي المشاكل التي نساعد على حلها؟
ما هي مجموعات المنتجات والخدمات التي نقدمها؟

مثال:

"إنشاء شركة يحب الموظفون العمل فيها وينتمون لها"
, وهذا يحتاج إلى ما يأتي:

- تشكيل بيئة عمل عادلة وشاملة يشعر فيها الأشخاص من خلفيات متنوعة بأنهم ينتمون إليها.
- إبقاء الموظفين على اطلاع على آخر التحديثات، واعتماد الشفافية معهم.
- تمكين المواهب في بيئة العمل لتحقيق نمو سريع.
- بناء ثقافة تنظيمية.



3. نموذج تشغيل الموارد البشرية

ما هي الخصائص الرئيسية لنموذج تشغيل الموارد البشرية لدينا؟
كيف نتعاون؟

مثال:

- الاعتماد على شركاء داخليين وخارجيين لتوفير الخدمات والحلول المتطورة في مجال الموارد البشرية، بما في ذلك تقنية المعلومات والبرمجيات وغيرها.
- الاستعانة بمصادر خارجية لتوفير الخدمات المشتركة والتدريب مع الاستشارات والعمليات الداخلية.

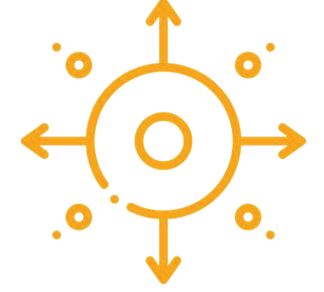


6. الأنشطة الرئيسية

ما هي الأنشطة الرئيسية التي تتطلبها عناصر القيمة لدينا وعروض القيمة؟

مثال:

- تطوير العلامة التجارية لصاحب العمل.
- التوظيف / اكتساب المواهب.
- الاستشارات.
- إنشاء وإدارة التكنولوجيا والأدوات وبوابات الخدمة الذاتية.
- أنشطة تطوير القيادة.
- إنشاء العمليات والسياسات.
- إدارة الصراعات الداخلية.
- التواصل الداخلي والخارجي



7. مفتاح الموارد والكفاءات

ما هي الموارد المادية والبشرية التي يتطلبها عرض القيمة لدينا؟

مثال:

- دعم الإدارة.
- الاستثمار المالي.
- كفاءات الموارد البشرية الرئيسية:
- الفتنة التجارية.
- اكتساب المواهب.
- التكامل الرقمي.
- الدفاع عن الموظفين.



4. علاقات العملاء

ما نوع العلاقة التي تتوقعها كل شريحة من شرائح العملاء لدينا من الموارد البشرية؟

مثال:

- الموظفون: الخدمة الذاتية؛ كتوفير نظام لإدارة الرواتب والإجازات وتقديم طلبات الاستحقاقات والمزايا وغيرها.
- المديرون: تقديم مساعدة موجهة ونشطة.
- فريق القيادة: توجيه استراتيجي + حل المشكلات عند الطلب.
- مقدمو الطلبات: تجربة شخصية سريعة وشفافة.



8. الشركاء الرئيسيون

من هم شركاؤك الرئيسيون والموردون؟

مثال:

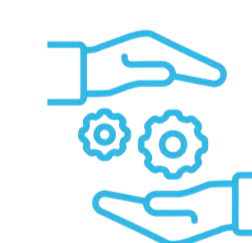
- وكالة تسويق / علامة تجارية لصاحب العمل.
- شركاء التوظيف.
- خبراء التقييم.
- المستشارون القانونيون.
- موردو التكنولوجيا:
- نظام معلومات الموارد البشرية
- ATS نظام تتبع المتقدمين للوظائف
- بوابة الخدمة الذاتية

5. عناصر قيمة الموارد البشرية

ما هي الفوائد والخدمات التي يرغب العملاء والأعمال في الحصول عليها؟
كيف يمكن للمؤسسة أن تتفوق عن المنافسين وتتقدم في سوق العمل؟

مثال:

- الحصول على المواهب المناسبة في الوقت المناسب والمكان المناسب
- بناء علامة تجارية موثوقة ومحترمة.
- الاعتماد على صاحب عمل موثوق به يدعم موظفيه ويقدم لهم تجربة عمل جيدة.



9. عناصر تكلفة الموارد البشرية

ما هي أهم التكاليف الملازمة لعرض قيمة الموارد البشرية؟
من هم الشركاء الأعلى؟
هل يُنظر إلى الموارد البشرية على أنها محرك التكلفة أي أنها تحرك نفقات وتكاليف تشغيلية فقط أم محرك القيمة أي أنها تعتبر جزءًا من إنتاجية وأداء المؤسسة العام؟

مثال:

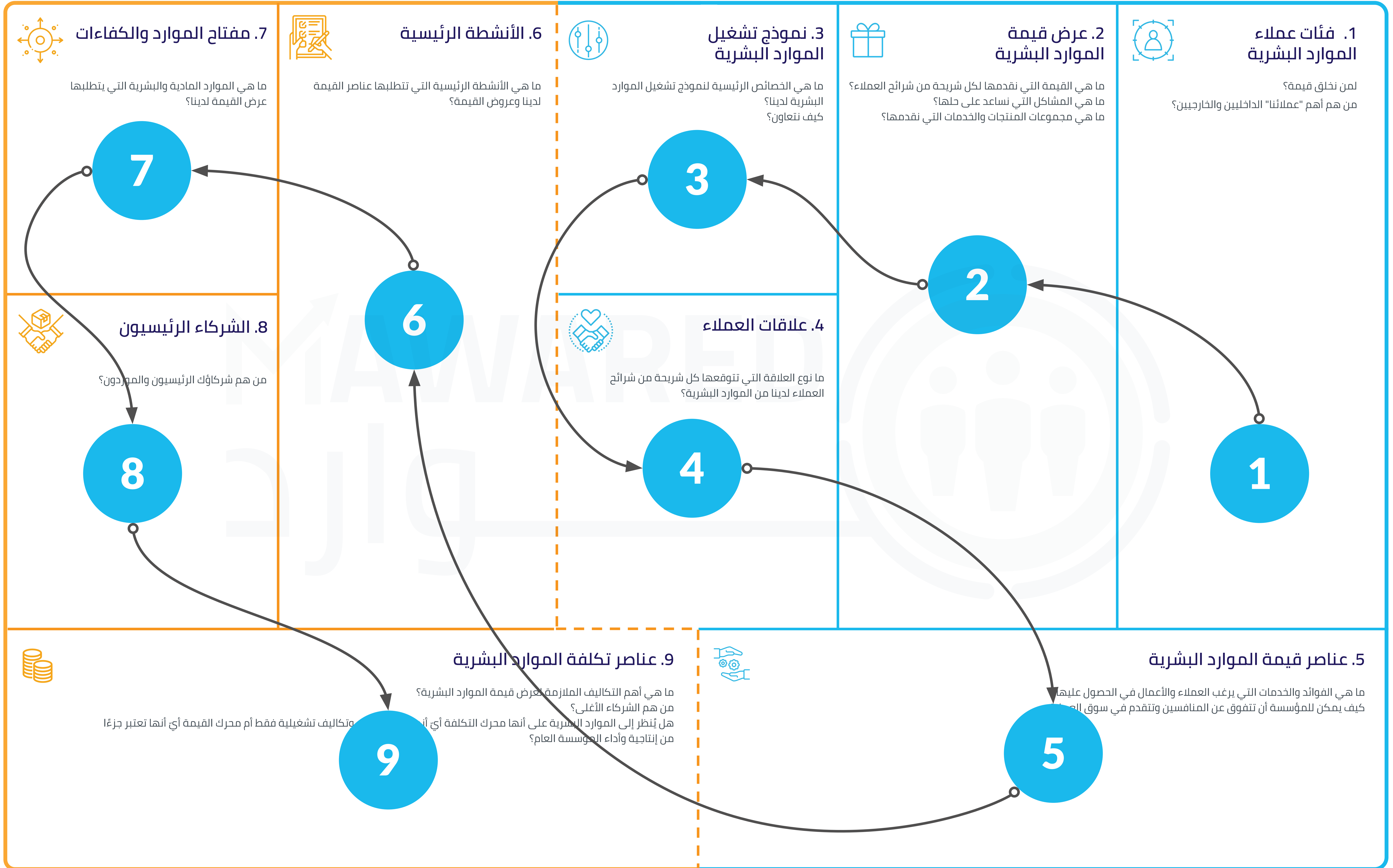
- رواتب الموارد البشرية.
- أدوات التشغيل الآلي ورسوم الاشتراك.
- رسوم توظيف الشركاء.
- ميزانية الإعلان + رسوم الرعاية للأحداث المتعلقة بالتوظيف وتعزيز الصورة الذهنية للشركة كجهة عمل جيدة.

تنفيذ

إستراتيجية



نموذج تقديم خدمة الموارد البشرية



تنفيذ

إستراتيجية



The HR canvas is based on the Business Model Canvas by Strategyzer.com



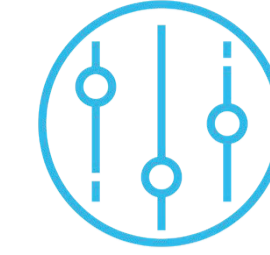
1. فئات عملاء الموارد البشرية

لمن نخلق قيمة؟
من هم أهم "عملائنا" الداخليين والخارجيين؟



2. عرض قيمة الموارد البشرية

ما هي القيمة التي نقدمها لكل شريحة من شرائح العملاء؟
ما هي المشاكل التي نساعد على حلها؟
ما هي مجموعات المنتجات والخدمات التي نقدمها؟



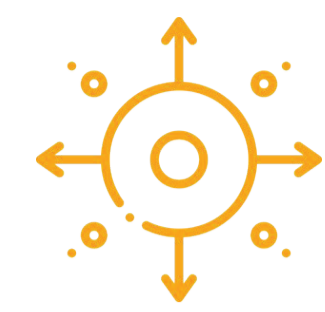
3. نموذج تشغيل الموارد البشرية

ما هي الخصائص الرئيسية لنموذج تشغيل الموارد البشرية لدينا؟
كيف نتعاون؟



6. الأنشطة الرئيسية

ما هي الأنشطة الرئيسية التي تتطلبها عناصر القيمة لدينا وعروض القيمة؟



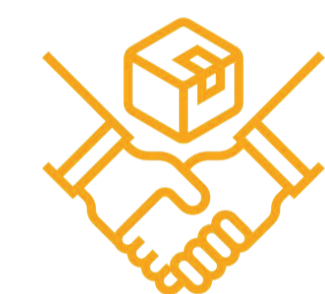
7. مفتاح الموارد والكفاءات

ما هي الموارد المادية والبشرية التي تتطلبها عرض القيمة لدينا؟



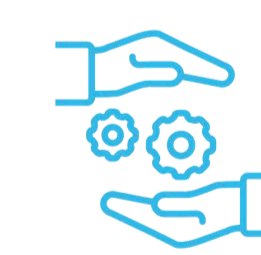
4. علاقات العملاء

ما نوع العلاقة التي تتوقعها كل شريحة من شرائح العملاء لدينا من الموارد البشرية؟



8. الشركاء الرئيسيون

من هم شركاؤك الرئيسيون والموردون؟



5. عناصر قيمة الموارد البشرية

ما هي الفوائد والخدمات التي يرغب العملاء والأعمال في الحصول عليها؟
كيف يمكن للمؤسسة أن تتفوق عن المنافسين وتتقدم في سوق العمل؟



9. عناصر تكلفة الموارد البشرية

ما هي أهم التكاليف الملائمة لعرض قيمة الموارد البشرية؟
من هم الشركاء الأعلى؟
هل يُنظر إلى الموارد البشرية على أنها محرك التكلفة أي أنها تحرك نفقات وتكاليف تشغيلية فقط أم محرك القيمة أي أنها تعتبر جزءاً من إنتاجية وأداء المؤسسة العام؟